# مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

العدد (٢٥) - يونيو ٢٠١٤ - شعبان ١٤٣٥ هـ

مجلة شهرية (إلكترونية) تصدر عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية بالتعاون مع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية




- السياحة العلاجية في جمهورية قرغيزيا (ماهيتها وأهميتها)
- استخدام أدوات ومعاييرالتحليل المالي في ترشيد وتقييم كفاءة القرار الائتماني والاستثماري

- Contemporary Waqf Development through Sukuk
- SWOT Analysis

مركز الدكتور

# سامر قنطقجي

## لتطوير الأعمال

تأسس عام ١٩٨٧

## اختصاصاتنا..

### دراسات

1. التكامل مع نظم المحاسبة
2. الأنظمة المتكاملة

### التعليم والتدريب

1. دراسة اللغة حول العالم
2. متابعة الدراسات العليا عن بعد (BA, MA, PhD).
3. مركز امتحانات معتمد Testing Center
4. دبلومات و دورات مهنية اختصاصية.

### استشارات

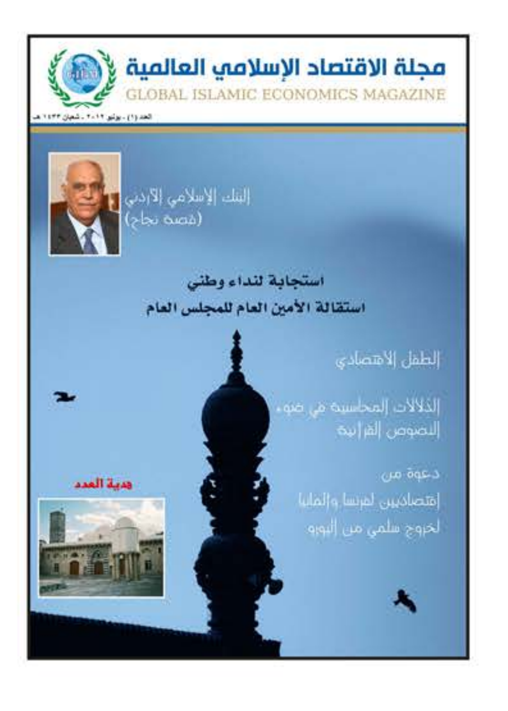
1. دراسات جدوى فنية واقتصادية
2. تدقيق مؤسسات مالية إسلامية
3. إعادة هيكلة مشاريع متعثرة
4. تصميم نظم تكاليف
5. دراسات واستشارات مالية
6. دراسات تقييم مشاريع
7. دراسات تسويقية
8. تمثيل شركات

## شركاؤنا..

- جامعة أريس ( هيوستن ) AREES University
- كابلان إنترناشيونال
- مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية
- معهد الخوارزمي لعلوم الكمبيوتر (سورية)

Tel: +963 33 2518 535 - Fax: +963 33 2530 772 - Mobile: +963 944 273000
P.O. Box 75, Hama – SYRIA - www.kantakji.com

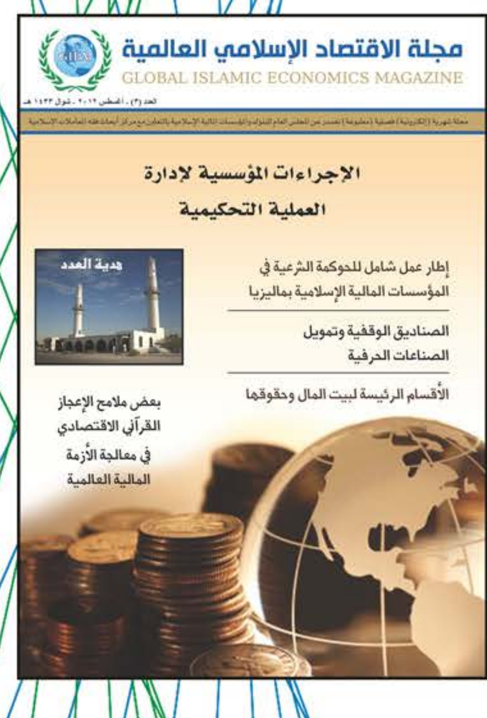
GIEM



مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
البنك الإسلامي الأردني
(قصة نجاح)
استجابة لنداء وطني
استقالة الأمين العام للمجلس العام
الطفل الاقتصادي
الدلالات المحاسبية في ضوء
النصوص القرآنية
دعوة من
اقتصاديين لفرنسا وألمانيا
لخروج سلمي من اليورو
هدية العدد




مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
مبادرة ناجحة لأشخاص يتبنون القرض الحسن
أدوات السياسة النقدية والمالية الملائمة
لترشيد دور الصيرفة الإسلامية
هدية العدد
الدلالات المحاسبية في
ضوء النصوص القرآنية
دور الوقف في تمويل متطلبات
التنمية البشرية

مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
الإجراءات المؤسسية لإدارة
العملية التحكيمية
هدية العدد
إطار عمل شامل للحوكمة الشرعية في
المؤسسات المالية الإسلامية بماليزيا
الصناديق الوقفية وتمويل
الصناعات الحرفية
الأقسام الرئيسة لبيت المال وحقوقها
بعض ملامح الإعجاز
القرآني الاقتصادي
في معالجة الأزمة
المالية العالمية




مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
تعيين الدكتور عمر زهير حافظ أميناً عاماً
للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية
الريادة في العمل الخيري وربطه
بالتنمية: الزكاة والأوقاف نموذجا
المصطلح الإسلامي لوزارة المالية
أو الخزانة (بيت المال)
ما المبادئ الأساسية للتمويل الإسلامي؟
أهمية وأبعاد الجودة في البنوك
نظريات القيادة النظرية الروحية الإلهامية
التحفيزية
هدية العدد




مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
دور المرأة المسلمة في إدارة اقتصاد
المنزل الإسلامي
مقاصد الشريعة من حفظ المال إلى التنمية
الاقتصادية الإمام ابن عاشور نموذجا
النظام المالي الإسلامي والأزمة المالية العالمية
التورق كما تجريه المصارف الإسلامية
هدية العدد



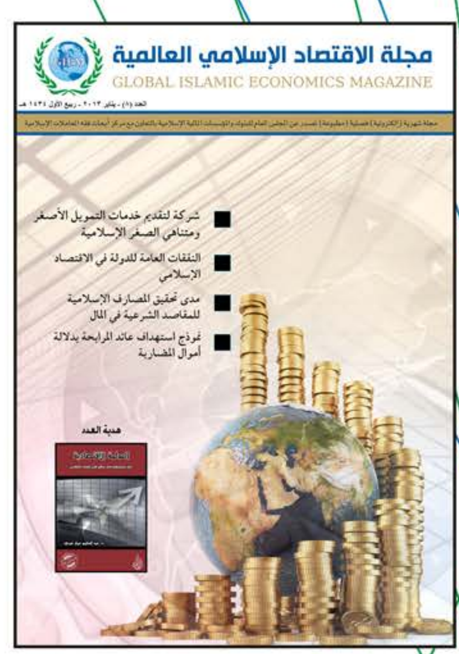

مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
هدية العدد
السياسات المالية في عصر أبي بكر الصديق
(١١-١٣هـ)
فن إدارة الوقت
وسيلتك لإدارة يومك، وقيادة حياتك نحو النجاح
مصطلحات اقتصادية من الفقه الإسلامي
الإبداع المصرفي في ظل الاقتصاد المعرفي

GIEM


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

هدية العدد

- الإفصاح المحاسبي عن المسؤولية الاجتماعية في المصارف الإسلامية
- الأزمة المعرفية للاقتصاد الإسلامي مشكلة التطبيق - تشخيص حالة التمويل الإسلامي
- المصطلح الإسلامي للضرائب [ التوظيف المالي: مشروعيته وشروطه ]
- كيف نربي أبناءنا على مفاهيم الاقتصاد الإسلامي؟


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

- شركة لتقديم خدمات التمويل الأصغر ومتناهي الصغر الإسلامية
- النفقات العامة للدولة في الاقتصاد الإسلامي
- مدى تحقيق المصارف الإسلامية للمقاصد الشرعية في المال
- نموذج استهداف عائد المرابحة بدلالة أموال المضاربة

هدية العدد


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

تقرؤون في هذا العدد:

- أعجوبة الفائدة المركبة
- الاقتصاد في السؤال.
- باب الطفل الاقتصادي: التخطيط الذكي.
- أموال الزكاة مستثمرة في دورة الاقتصاد الكلي.
- دور خطبة الجمعة في معالجة المشكلات الاقتصادية.
- دراسة لسوق دمشق للأوراق المالية في ظل الأزمة الاقتصادية الراهنة.
- Why the Nobel Prize Of Economics 2012 Enhance the Position of Islamic Finance Towards Repugnant Markets?
- هدية العدد: كتاب مصادر واستخدامات الأموال في البنوك الإسلامية لمؤلفه د/ عبد الحليم عمار غربي
- وهناك المزيد . . .

مجتمعات الشرق الأوسط بحاجة إلى إنقاذ قيادي أكثر منه إلى إنقاذ مالي

مجلة شهرية (إلكترونية) تصدر عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الاسلامية بالتعاون مع مركز أبحاث فقه المعاملات الاسلامية

العدد التاسع لشهر فبراير ٢٠١٣ م الموافق لشهر ربيع الثاني ١٤٣٤ هـ


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

هدية العدد

- المقريزي.. إسهاماته العلمية في احتواء الأزمات الاقتصادية
- الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية لتعدد الزوجات
- العبادات إذن والمعاملات طلق
- صناعة قرارات الاستثمار في البنوك الإسلامية


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

هدية العدد

- ضوابط وأدوات تجاوب المؤسسات المالية الإسلامية مع المستجدات الاجتماعية
- التوجيهات النبوية ومعالم الرحمة في الاقتصاد والمعاملات
- أسباب وأثار دخول الحيل الفقهية على المصرفية الإسلامية
- صيغة المضاربة الشرعية ودورها في تمويل التنمية المحلية

مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

الأمين العام في إستضافة قناة الجزيرة القطرية

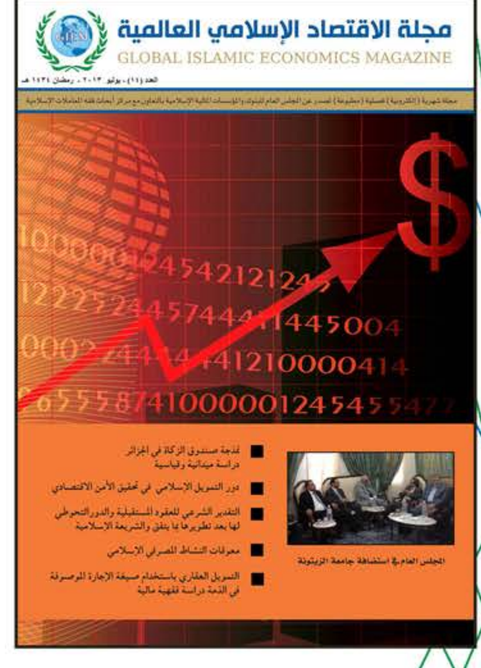
بلا حدود

هدية العدد

- الضروريات ودورها في دعم الاقتصاد الإسلامي
- المتطلبات والشروط الأساسية المسبقة لبناء نموذج أعمال ناجح للتمويل الأصغر الإسلامي
- جوانب الضعف في البنوك الإسلامية و كيفية تحصينها في مواجهة الأزمات
- البنوك الإسلامية في أوروبا، الواقع والآفاق



مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
هدية العدد
حساب رؤية الأهلة
مستقبل الخدمات المالية الإسلامية في اقتصاد عالمي
معرفة الرجال من أهم مقومات النجاح القيادي...
القواعد السبعة لإدارة الأشخاص المبدعين صعبي المراس
جوانب الضعف في البنوك الإسلامية و كيفية تحصينها في مواجهة الأزمات

مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
لمجة صندوق الزكاة في الجزائر دراسة ميدانية وقياسية
دور التمويل الإسلامي في تحقيق الأمن الاقتصادي
التقدير الشرعي للعقود المستقبلية والدور التحوطي لها بعد تطويرها بما يتفق والشريعة الإسلامية
معوقات النشاط المصرفي الإسلامي
التمويل العقاري باستخدام صيغة الإجارة الموصوفة في الذمة دراسة فقهية مالية
المجلس العام في استضافة جامعة الزيتونة




GIEM
مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
هدية العدد
المفاهيم الاقتصادية عند شيخ الإسلام ابن تيمية
معدل التشارك وعلاقته بالاستقرار النقدي حالة السودان خلال الفترة: ٢٠٠٨ ـ ٢٠١٢
التمويل العقاري باستخدام صيغة الإجارة الموصوفة في الذمة
جوانب الضعف في البنوك الإسلامية و كيفية تحصينها في مواجهة الأزمات
برنامج التدقيق الشرعي على شركات التأمين الإسلامي
مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
خياراتنا الصعبة بين ترجمة العلوم الاقتصادية وترجمة العقول الاقتصادية
أهمية رأس المال الفكري للمصرفية الإسلامية
مدى أهمية هامش الجدية في بيع المرابحة للآمر بالشراء
هدية العدد




مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
هدية العدد
القيادة والمعاملات الجوهرية المؤثرة
برنامج التدقيق الشرعي على شركات التأمين الإسلامي
معايير اختيار العاملين لدى البنوك الإسلامية




مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
هدية العدد
إيجاد سوق أوراق مالية إسلامية كمنهج لمعالجة الأزمات المالية
فعالية الصكوك الإسلامية في معالجة الأزمة المالية العالمية
أهمية تطبيق الحوكمة في المصارف الاسلامية
العلماء العاملون وأثرهم في الأمة
التأمين التجاري والتأمين الإسلامي دراسة مقارنة ما بين الجزائر و المملكة العربية السعودية

GIEM







مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

- مشكلات التسويق في المصارف الإسلامية بمحافظة حضرموت اليمنية
- الجودة "كوسيلة و هدف" لتطوير أساليب عمل الإدارة العليا
- تصكيك مشاريع الوقف المنتج: آلية لترقية الدور التنموي ودعم كفاءة صناديق الوقف حالة صناديق الوقف الريفية
- واقع البنوك الإسلامية في موريتانيا

هدية العدد







مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

هدية العدد

- تمكين الخدمات المصرفية الإسلامية لمقابلة احتياجات عملاء المستقبل - مدخل لتعزيز البعد الأخلاقي
- صندوق سكن التكافلي
- Takaful Models
- Dispute Resolutions in Islamic Contract: What are the Options?



Abdelilah Belatik
The Secretary General
(CIBAFI)

# كلمة المجلس

Welcome to the 25th issue of the Global Islamic Economics Magazine. As always, we keep you up to date on industry happenings and offer expert opinion from some of the industry's foremost thought leaders on a diverse array of issues.

This month I would like to bring particular attention to an important report that has been published by the Islamic Research and Training Institute (IRTI) of the Islamic Development Group (IDB), and the Islamic Financial Services Board (IFSB).

The report, entitled the "Islamic Financial Services Industry Development: Ten-Year Framework and Strategies - A Mid Term Review", assesses the relevance of the recommendations made in 2007 by the IDB, IRTI and IFSB in the "Islamic Financial Services Industry Development: Ten-Year Framework and Strategies" (Ten-Year Framework), a document which was created as a general guideline from which national authorities may find benefit when designing Islamic financial services industry (IFSI) development initiatives, and looking to integrate these initiatives into their national financial sector development policies.

However, considering the dynamic nature of the business environment, and the tumultuous business landscape since 2007, an assessment of the Framework was vital to ensure that the Ten-Year Framework not only continues to remain current, relevant, and beneficial, but also serves to provide resilience and stability to the IFSI as it moves forward.

The Mid Term Review assists stakeholders to understand not only the progress of the implementation of the Ten-Year Framework and Strategies, but also the development in the global financial system post-crisis, the impact of the Crisis on the Ten-Year Framework and Strategies, and thus the relevance of the Framework post crisis. The Report also underscores the new challenges and priorities for the IFSI going forward.

The Mid-Term Review utilised a rigorous and comprehensive methodology that took into account feedback from regulatory and supervisory authorities, as well as market players and leading industry experts. The feedback was obtained via several platforms that were organised by the IFSB and IRTI, including a Roundtable held in Doha, Qatar; a Forum on preliminary findings of the mid-term review held in Kuala Lumpur, Malaysia; and a High-Level Review Committee Meeting that took place in Istanbul, Turkey. Most noteworthy though is the fact that an industry-wide survey, covering the regulators and market players of the IFSI, was also conducted in order to fully understand the various challenges and opportunities currently facing industry stakeholders.

As well as a rigorous methodological approach that draws from the views of a wide range of profiles including prominent academia, regulators, practitioners, scholars, and various committees, the Mid Term Review is also highly valuable for a myriad of other reasons.

Firstly, the report offers an assessment of the progress that has been made over the last 7 years in the implementation of the initial Ten Year Framework recommendations. Secondly, although the recommendations from the original Framework have shown substantial resilience, the Mid Term Review offers new recommendations that take into consideration the growing complexity of the environment in which our institutions operate, and the challenges that a changing global financial system present to the IFSI.

The new recommendations can be summarized into three themes or categories: 'Enablement', 'Performance' and 'Reach'. 'Enablement' appeals for the development of a deeper appreciation of the correlations between different components of Islamic financial services in order to enable a more informed strategic planning process to be undertaken. 'Performance' calls for stakeholders to foster and embrace innovative business models, including the leveraging of new technologies and delivery channels, in order to offer pioneering Islamic financial services. In terms of 'reach' the new recommendation entreaty strengthened contributions to the global dialogue on financial services; offering principles and perspectives that work towards enhancing the global financial system.

As well as new recommendations the report offers metrics to measure performance that were not available in the original framework. Sixteen key performance indicators (KPI's) are proposed that will enable the progress of the implementation of the recommendations to be tracked and weaknesses to be addressed.

As strategic implementation is often the most difficult area of strategy, the Mid Term Review offers an Implementation Plan. The Implementation Plan outlines the roles and responsibilities of the various industry stakeholders in ensuring the successful implementation of the recommendations and underscores the importance of a collaborative effort in order to realize our shared vision of a robust Islamic Financial Services Industry.

# في هذا العدد :

## مقالات في الاقتصاد الإسلامي



## مقالات في الوقف الإسلامي



## مقالات في المحاسبة الإسلامية



## مقالات في التأمين الإسلامي



## مقالات في الهندسة المالية الإسلامية



## مقالات في الإدارة الإسلامية



## مقالات في المصارف الإسلامية



## أدباء اقتصاديون






**مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية**

مجلة شهرية (إلكترونية) تصدر عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية بالتعاون مع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية

**المشرف العام**

أ. عبد الإله بلعتيق

**رئيس التحرير**

د. سامر مظهر قنطقجي
kantakji@gmail.com

**سكرتيرة التحرير**

نور مرهف الجزماتي

sec@giem.info

**التدقيق اللغوي**

الأستاذة وعد طالب شكوة

Editor Of English Section
Iman Sameer Al-bage
en.editor@giem.info

التصميم

مريم الدقاق (CIBAFI)
mariam.ali@cibafi.org

إدارة الموقع الالكتروني:

شركة أرتوبيا للتطوير والتصميم
http://www.artobia.com



د. سامر مظهر قنطقجي
رئيس التحرير

# التبريريون في جحر الضب

هذا العنوان الغريب الوقع على أسماع الكثيرين اقتبسته من حديث رسول الهدى صلى الله عليه وسلم: (لتتبعن سنَنَ من قبلكم شبراً بشبر، وذراعاً بذراع، حتى لو سلكوا جحرَ ضبٍّ لسلكتموه. قلْنا: يا رسولَ الله، اليهودُ والنصارى؟ قال: فمن).

يقوم الضبُّ بعمل فتحة واحدة للجحر بعكس بعض الحيوانات التي تعمل عدة فتحات للجحر بغرض التهوية والتمويه للهروب من الأعداء. أما المقصود من وصف التبريريين بأنهم في جحر الضب فلإتباعهم منهج التبرير ثم التبرير ثم التبرير، ليجدوا أنفسهم بالنهاية هم والحائط معاً في طريق مسدود لا مخرج منه.

لا يخفى على أحد أن الاقتراض هو حل من حلول أي إنسان عادي يحتاج مالاً ولا يجده، وهو أيضاً حل من حلول الاقتصاد المالي الكلي فيؤمن السيولة للإدارة العامة لتسيير أمورها وأمور الناس من حولها. وقد يكون داخلياً أو خارجياً، وبكلا الحالين فإن تكلفته لا تتوقف عند التكلفة المالية بل قد تتعداها لتكاليف السيادة السياسية أيضاً.

يبرر أنصار الاقتراض عملهم بأن الاقتراض له وجوه إيجابيّة شتّى إذ يُساعد الحكومات على وضع برامج وطنية تعزز الاقتصاد فتنعشه، وتعالج عجزه المالي وعجز ميزان مدفوعاته، كما يزيد فرص العمل، ويحقق نمواً اجتماعياً متوازناً على المدى المتوسط، ويساعد برامجها الاقتصادية الجديدة للحد من نقاط الضعف، بما تقدمه من إصلاحات مالية. وبذلك يبدو القرض ذو سحر جذاب، وفيه لمسات الشفاء الآنية. وذلك سواء أكان الاقتراض من المؤسسات الدولية أم من المؤسسات الخاصة أم من السندات.

إن هذا الوصف الوردي من بعض خبراء الاقتصاد هو أقرب للتنظير الوصفي، فإذا أضفنا للمسألة بُعد فساد الإدارة الحكومية الغالب، فإن الاقتراض سياسة يجب الحذر منها بشدة. فالاقتراض يُورط الأجيال القادمة بالتزامات لا تستفيد منها، وهذا لا يحقق العدالة بين الأجيال، وللأسف فإن أغلب الحكومات تتماهى بالاقتراض لتحقيق سياسات ذات مفاعيل آنية أو لأهداف انتخابية. فما ينطبق على الأفراد ينطبق على الجماعات في الوقوع في براثن الدين ومحاولة البقاء بإعادة جدولة خدمة الدين قبل الدين نفسه، والتاريخ حافل بالأمثلة، فالسعيد من اتعظ بغيره.

إن الدائن المقرض يفرض شروط سداد دينه وفوائده، أما المدين المقترض فمجبر على تطبيق تلك الشروط تحت اسم برامج إصلاحية والتي تهدف إلى زيادة حصيلتها من الضرائب بغية توجيهها لتعزيز الإنفاق الاجتماعي والاستثمار في البنية التحتية الجديدة. إلا أن الضرائب وزياداتها تؤدي لرفع تكاليف الإنتاج ثم لزيادة الأسعار مما يُسهم بتوسيع هوة التضخم ويزيد الاقتصاد سوءا.

ويكون الاقتراض عادة موجها لسد عجز موازنة الدولة، لكن هل هو خيار حاجة أم خيار ضرورة؟ أم هو عصا سحرية ستحل المشاكل؟

إن غالب الدول وخاصة الفقيرة والأقل فقرا منها واقعة في أزمة الاقتراض، وما يهمنا هو حالة الاقتصاد الإسلامي.

لكن هل تبرير بعض الاقتصاديين والشرعيين مقبول؟ خاصة وأن العزف على المشروع الإسلامي بات ظاهراً في السنوات القليلة الأخيرة كفاية، فهل اللجوء إلى الوسيلة غير الإسلامية أمرٌ مبرر؟ سواء ارتكز العزف على رؤى استراتيجية أو تكتيكية.

وللمقارنة نأخذ مثالاً تطبيقياً، فقد أصابت الأمة أزمة شديدة في عام الرمادة، وكان بيت المال فارغاً، ولا ينتظر إيرادات، وعليه فالسياسة المرتقبة هي:

- الاقتراض وتحمل تكاليفه ومخاطره.
- فرض الضرائب، وهذه سياسة عمياء لا تفرق بين فقير وغني وتؤدي إلى مشاكل أخرى.

لكن الفاروق عمر رضي الله عنه لم يوظف على بيت المال أي لم يفرض الضرائب، لأن لها أركان يجب تحققها، وفضّل الاقتراض الداخلي عن الخارجي، وكان اقتراضاً خالياً من الربا ومخاطره، حيث عجل تحصيل إيرادات متوقعة، من خلال الاستدانة من أموال الزكاة التي سيدفعها المسلمون في سنواتهم التالية. وهذا التحصيل أخلّ بشرط من شروط التوظيف وهو كون بيت المال خالياً، مما عطّل سياسة فرض الضرائب.

لقد حققت تلك السياسة عدة أمور، أهمها: عدم التسرع بالاستقراض، فصعوبة تقدير شدة الأزمة وزمنها، وضعف موارد الدخل المتوقعة، كانا السبب لعدم تحميل بيت المال بدَيْن واجب السداد، أو بإثقال كاهل الناس بضرائب تزيد فقرهم فقراً.

وغالبا ما تشترط المؤسسات الدولية المقرضة على الدول المستدينة سياسة التقشف كما حصل في اليونان. لذلك فلو تقشفت تلك الدول قبل اقتراضها بضغط مصاريفها، لكان أسلم لسياساتها، وهذا ما دعا إليه الفاروق عمر رضي الله عنه فتقشفت إدارته أولا ثم طلب من الناس التقشف.

كذلك لو لجأت الحكومات إلى تسييل بعض أصولها لحلت مشكلتها.

ولو لجأت الحكومات إلى إصدار الصكوك لكان أفضل لها من حيث تكلفة التمويل ومخاطره بدل لجوئها إلى إصدار سندات خزينة ربوية والفارق بين الحالين كبير.

ثم ماذا يمنع الحكومات اللجوء إلى سياسة (أنشئ.. شغل.. أعد) BOT؟ ففي هذه السياسة حلول كثيرة وإشراك للقطاع الخاص في نهضة كليهما، وهذه السياسة هي نفسها سياسة إحياء الأرض الموات حيث تُمنح للاستثمار ويؤخذ منها دخل سنوي اسمه الخراج، ثم بنهاية الاستثمار تعود الأرض لبيت المال، وما ينطبق على الأرض ينطبق على أصول أخرى.

لذلك ليس للتبريريين من مدخل إذا عملت الإدارة بكفاءة عالية، وهذا إنما يحتاج إلى أكفّاء وخبراء للقيام بالعمل، وإلى إشراك الجامعات ومراكز البحث العلمي ليكون الجميع خلية نحل منتجة ومثمرة.

لذلك ليس الاقتراض الربوي هو الحل الأخير.

أدعوكم لزيارة موقع يدعم ما نقوله، ولأهميته، نضع رابطه على صفحة مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية وهو بعنوان: ساعة الدين العالمي، وهو بمثابة ناقوس خطر تدقه مجلة THE ECONOMIST (رابط).

والمتتبع لساعة الدين العالمي يتيقن بأن الوقوع في براثن الدين إنما هو دخول في دوامة يصعب الخروج منها، وهذا ما ينطبق على جميع الدول بلا استثناء. فالسقوط في الدين مؤداه زيادة التضخم، كما أن حلول وفاء الدين السائد يكون بزيادة الضرائب التي تزيد التضخم أيضا، وهكذا.

أما المصير ففساد اجتماعي عريض، يلخصه قوله صلى الله عليه وسلم: إن الرَّجُلَ إذا غَرِمَ حَدَّثَ فكَذَبَ، ووَعَدَ فأَخْلَفَ.

بينما التمكين في إدارة الاقتصاد يكون حيث التدبير والحكمة، لقوله تعالى على لسان ذي القرنين بوصفه قائداً يبغي الإصلاح: قَالَ مَا مَكَّنِّي فِيهِ رَبِّي خَيْرٌ فَأَعِينُونِي بِقُوَّةٍ أَجْعَلْ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُمْ رَدْماً (الكهف: ٩٥)، فالتمكين يتطلب تعاون الناس مع حكوماتهم للقيام بالعمل المفيد وبَبذل العزم والجهد بوصفهما قوة. فإن كانت القوة بلا حكمة كانت بلا تمكين، وهذا كالطوفان الذي تجري به الأنهار، فيه القوة الشديدة لكن الناس لا تتمكن منه ولا تستفيد منه، بل لا تستطيع وقف مفاسده.

ولن تكسب الحكومات ولاء مواطنيها بفرض التزامات مالية عليهم بل بإعطائهم منحاً مالية أو على الأقل عدم فرض شيء عليهم وخاصة بغير حق، فالأنفس جبلت على حب من يحسن إليها.

ولله درّك يا عمر بن الخطاب.

حماة (حماها الله) ٢٢-٥-٢٠١٤

# نسخة جديدة بمحركي بحث متميزين للاقتصاد الإسلامي
# بمناسبة السنوية العاشرة لإطلاق
# موقع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية
# Kantakji.com

**الرسالة:**

نحو اقتصاد إسلامي عالمي بنّاء

**الهدف:**

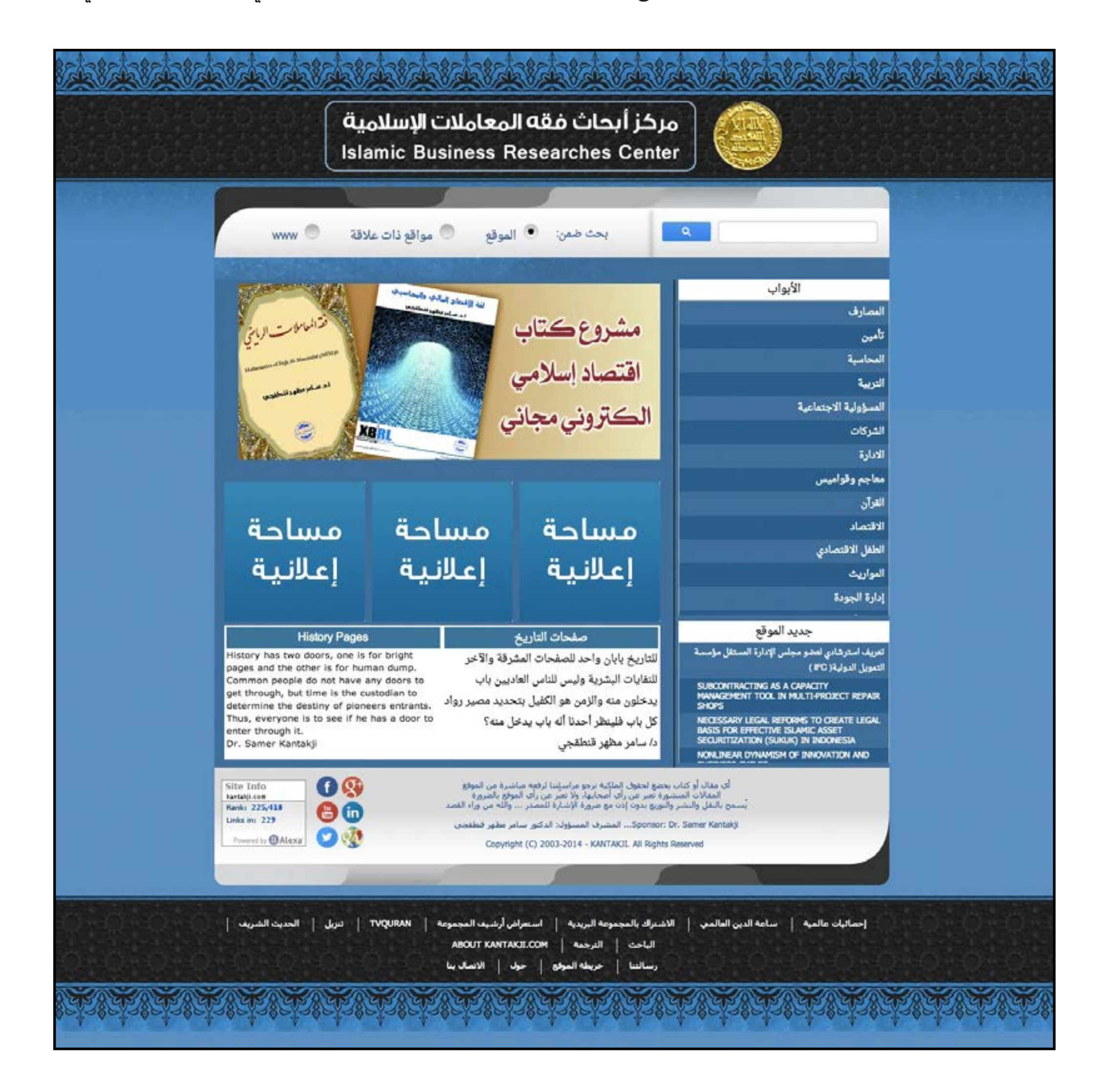
إيجاد منصة واحدة يستخدمها الباحث في الاقتصاد الإسلامي وعلومه وصولا للمعلومة التي يحتاجها أينما كانت ويتيحها له مجاناً في سبيل الله تعالى، بهدف توحيد الجهود العالمية لتسخير موارد البحث العلمي الخاصة بعلوم الاقتصاد الإسلامي.

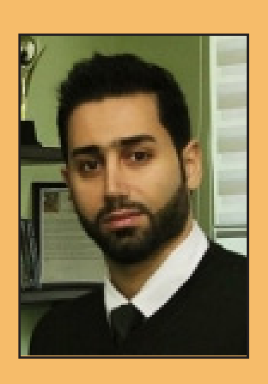
التقنيات الجديدة:

يتألف محرك بحث الاقتصاد الإسلامي من محركين منفصلين:

١. محرك بحث صمم ليعمل ضمن قاعدة بيانات مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية www.kantakji.com الذي انطلق عام ٢٠٠٣. وتتميز قاعدة البيانات بضخامتها وتسارع معدل ازديادها بتحديثها باستمرار.

٢. محرك بحث يستخدم تقنية مخصصة أتاحتها شركة Google كمحرك بحث مخصص، تساعد هذه التقنية في البحث ضمن مواقع عالمية مختارة في مجال محدد، وفي حالتنا هي الاقتصاد الإسلامي وعلومه.





د. ابراهيم بدران
دكتوراة في الصحة العامة

# السياحة العلاجية في جمهورية قرغيزيا (ماهيتها وأهميتها)

افتتح موسم السياحة العلاجية يوم ١٥ مايو على جبل (تاشتار. اتا)، حيث تقام السياحة العلاجية إلى جبال (تيان شان) في جمهورية قرغيزيا لمساعدة الناس على التخلص من مشاكلهم النفسية وتعاطي المخدرات والكحول.

فما السياحة العلاجية؟ ولماذا تحظى بشعبية؟

يبدأ طريق السياحة العلاجية في الممرات الجبلية (الإبل) والتي تعني بمعظم اللغات التركية "الريدج الأبيض". وتقع على ارتفاع ٣٤٠٠ متر في جبال (تيان شان) حيث يصل المرضى هذه المنطقة من بيشكيك عاصمة قرغيزيا بالسيارة.

يجب على المريض خلال خمسة أيام الوصول إلى نهاية الطريق التي تبعد ٢٥٠ كلم، وتقع على رأس جبل (تاشتاراتا)، والتي تعني بجميع اللغات التركية (أب الصخور)، ويعود ذلك إلى الأسطورة التي نسبت إلى محارب شجاع مات وهو يحمي المنطقة من قوات العدو لمدة ٤٠ يوماً، وبعد خروجه من المعركة منتصراً سقط على الأرض نائماً إلى الأبد، وظلت الصخرة الضخمة في نفس المكان. ومذ ذلك الوقت والبدو والمسافرون والمقيمون يرحلون إلى تلك الصخور الجبلية، وبلغ عدد زوار (تاشتار-اتا) عدة آلآف.

يحث البروفيسور والطبيب النفساني (جنيشبيك نزاراليف) على إحياء التقاليد القديمة للأغراض العلاجية، فالمريض الذي يعاني من الاضطرابات النفسية أو الإدمان سيتخلص من مخاوفه خلال رحلة وصوله إلى الصخور ضمن برنامج تدريبات التأمل. وتُظهر إحصاءات المركز الطبي للبروفسور (نزاراليف) أن هذا النهج الناجح في العلاج النفسي كان ناجعاً فساعد أكثر من ١٧ ألف مريضاً، ٨٧٪ تم إعادة تأهيلهم في غضون سنة واحدة، ولم يعودوا للمخدرات، ولم يعانوا من الاكتئاب العصبي.

يتوافق مضمون السياحة العلاجية إلى حد كبير مع هذا العلاج لأن المريض يقضي وقتا على جبل (تاشتار-اتا) لتنفيس عواطفه ومشاعره السلبية بين الجبال، ويرافق المرضى فريقاً من الدعم الذي يكون على استعداد لتقديم المساعدات الطارئة طول الرحلة كتركيب خيمة ليلا أو طبخ وجبة الطعام. ويعمل علماء النفس من ذوي الخبرة في العمل مع المرضى على تعزيز النية، ويسمعون عندما يحتاج المريض للحديث.

فالمناظر الطبيعية الجبلية الباهرة والفاتنة في تنوعها، حيث جبال الألب والوديان والهضاب الجبلية، وصولا إلى وادٍ عميق يبدو فيه شريط ضيق من السماء الزرقاء. يكون الصباح هناك بارداً، ثم يتحول تدريجياً إلى يوم حار مع صعود الغيوم وتسارع الرياح الجبلية التي تبردها الأنهار الجليدية مع هطول المطر فيشعر المريض بعدم استقرار الطبيعة وتقلبها. وبسبب نقص التأكسج في المناطق الجبلية يضطر الجسم للتكيف بسرعة مع البيئة، وسرعان ما تتغير عملية التمثيل الغذائي ونظم الفسيولوجية لعمل الإنسان. مما يعطي دفعاً قوياً لانتعاش مراكز المتعة المعطلة بسبب تعاطي المخدرات والاكتئاب لفترات طويلة، ويتعزز النشاط البدني بتنشيط الإندورفين والإنكيفالين وهي هرمونات السعادة.



وخلال الرحلة العلاجية يتغير تدفق أفكار المريض ومزاجه، فيميل إلى التخلص من الشعور بالذنب من ضعفه، معتبراً نفسه كان مخدوعاً نتيجة الأوهام التي ملأت عالمه الداخلي في حين أنه كان مريضاً أو يعاني من اضطرابات نفسية.

إن امتلاك المريض لقوة الإرادة وللتصورالحقيقي للحياة مع توقع الانتصارات وخيبات الأمل والقدرة على التغلب على الضعف وعودة الثقة بالنفس يتجلى بشكل واضح في الكيلومترات الأخيرة عند تجمعات المياه. وعندما يصبح التعب في العضلات لا يطاق فيبدو الفكر يائساً، عندئذ يطرح المريض على نفسه السؤال التالي: لماذا أحتاج كل هذا؟ وفي هذه اللحظة يكون المريض مسؤولاً عن نفسه، فيعزم على إثبات نفسه بطرق تفكير جديدة، ويبدأ بالنظر إلى الألم الجسدي كنوع من التكفير عن الذنب عن طريق التعالي الذاتي وإعادة التفكير في طريقة الحياة السابقة وتغيير موقفه تجاه أفعاله وإقراره بأنه عليه الذهاب في هذا الطريق الصعب والمرهق، وهو طريق العلاج.

يؤكد البروفيسور (نزاراليف) أن طريقته العلاجية تبدأ من الممارسات الشرقية التي تساعد على الشعور بحالة غيبوبة بالسعادة أثناء الالتفاف على منحدر جبل (تشتارا. تا)، ويمارس البروفسور تدريبات التأمل على جبل (تشتارا. تا) مع مرضاه. وجدير بالذكر أن هذا المكان يرمز للقوة فتيمورلنك والإسكندر كانو يجمعون جنودهم فيه كما أن شكل الجبل الذي ترتفع قمته ٣٦٥ حجراً على شكل درج يساعد في ذلك.

وتم في يونيو٢٠١٣ الانتهاء من ترميم مواقع أثرية، فسياح وتجار العصور القديمة بنوا المباني في طريقهم على طول طريق الحرير. لذلك سيشعر المريض أثناء رحلته السياحية بفرحة الانتصار على النفس، والتغلب على التعب الكبير بعد طريق طويل، وإن أكثر الأدعية انتشاراً على جبل (تارشتارتا) هو دعاء: الحمد لله سبحانه وتعالى.

لقد أصبح في السنوات العشرة الأخيرة هذا الجبل كذكرى لضحايا تعاطي المخدرات، لكن الأمل والإيمان يجعل الروس والأميركان والكنديين والفرنسيين والألمان والعرب وغيرهم يأتون إلى هذا المكان للشفاء.



Shabana M. Hasan
Manager of the Advisory
& Research Department of ISRA
Consultancy Sdn. Bhd.

# Contemporary Waqf Development through Sukuk

## Waqf - An Introduction

Waqf (the plural is awqaf) is an Arabic word derived from the root verb waqafa. It is a form of Islamic endowment or an inalienable trust. According to Lev (2005), waqf is epitomized as the highest form of charity in Islam. Notably, its benefits are not only restricted to the Muslim community, but it goes beyond religious, sectarian, cultural and racial boundaries. There are no direct injunctions on waqf in the Quran, however the detailed concept of waqf can be found in the hadith.

From the birth of Islam in the Arabian Peninsula till the Ottoman caliphate period (15th – 19th century) the glorious waqf administration continued to flourish. During the period of the Ottoman caliphate, it was estimated that three-quarters of all the arable land belonged to waqf (Boudjellal, 2008). Even during the Umayyad, Abbasid and Ottoman caliphate, waqf had a strong presence in other Muslim minority principalities. It was through these waqf lands that one of the major economic problems, i.e. employment, was addressed by creating job opportunities (Cizakca, 1984). Apart from waqf for religious purposes, education was the second largest recipient of waqf proceeds. It is noteworthy that the financing of education through waqf led to several positive outcomes, such as free education.

Unfortunately ever since the colonial occupation of many Muslim countries, the development of waqf properties has become very sluggish. This situation is further worsened by the presence of vast idle and stagnant waqf lands attributed to poor management and administration of institutions handling awqaf. Besides that, the general public believes that waqf is mainly associated with properties that are for religious and educational purposes only, and thus lack the proper understanding of the potential dynamics in the concept of waqf.

Apart from the general discussion on waqf mentioned above, the article will further highlight the various contemporary modes of financing through waqf. However, due to the limitations of the article, it will focus mainly on the development of waqf through sukuk. This discussion will provide a more exciting turn-out of waqf through case-studies underlined. The final part of the article will deal with issues raised during the development of waqf through sukuk, followed by the conclusion and recommendation on the way forward.

## Waqf - A Contemporary Mode of Financing

To resolve the problems currently faced in the management and development of waqf, various new measures have been implemented. One of the measures popularly discussed in the development of waqf is the corporate waqf. According to Ibrahim and Ibrahim (2013), corporate waqf is defined as an innovative mechanism in generating income for the benefits of most society in the form of cash waqf, waqf shares, sukuk, ibdal (sale) and istibdal (exchange) of a waqf, etc. However, due to the limitations of this paper, it will only discuss on the innovative development of waqf through sukuk.

## Development of Waqf through Sukuk

The tremendous growth of the Islamic financial industry has amounted to various challenges such as liquidity management and raising large amounts of financing to fund both the national and international development projects. However, unlike their conventional counterparts, Islamic financial institutions (IFIs) cannot meet these challenges by issuing interest-based debt instruments. This led both the fiqh councils and the IFIs to assume in-depth efforts to provide a substitute for these riba-based instruments, identified as Islamic bonds or sukuk so as to meet the ever-increasing demand for large-scale Shari'ah-compliant financing. According to Rahail (2008), the first sovereign sukuk was issued in September 2001 for the amount of $100 million by the Bahrain Monetary Agency.

In the area of waqf, with many of waqf assets being in the form of property, sukuk issuance can therefore be regarded as a popular choice that can be used to finance the development of awqaf properties. While the Islamic traditional modes made use of tools such as hikr and ijaratayn, nonetheless, the introduction of sukuk instruments has helped to further accelerate the progress and development of waqf. Moreover, the combination of sukuk and waqf in a single structure is an interesting development that is worth pursuing. The section below will delve into some of the waqf financing that has used such instrument.

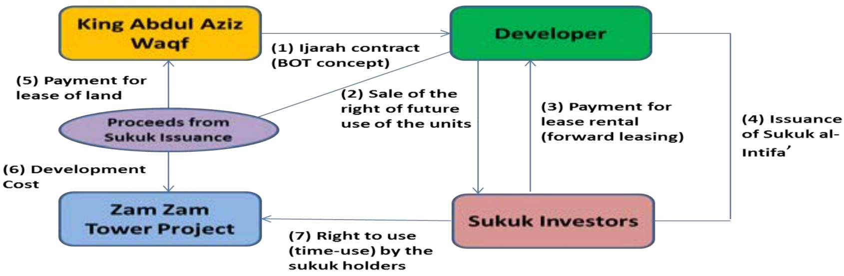
## Case Study 1: Issuance of Sukuk al-Intifa'a for Zam Zam Tower

Through sukuk intifa', the King Abdul Aziz Waqf has developed a multiplex of high towers named Zam Zam Tower, located near Masjid Al-Haram in Makkah, Saudi Arabia. Through this sukuk structure, a 24-year reversionary ground lease was awarded to the developer. Therefore, the ground belongs to waqf, the buildings to the developer, and the manfa'ah was sold to the sukuk holders. This structure is somehow similar to a time-share vacation facility with a fraction of ownership in the lease. More importantly, sukuk intifa was used instead of the normal sukuk ijarah due to the fact that the Saudi laws do not allow foreign ownership of real estate in the holy site, i.e. Makkah and Madinah.

The waqf land, which is adjacent to the Ka'bah, was leased by King Abdulaziz Endowment (Waqf) through a Build-Operate-Transfer (BOT) agreement to a prominent Saudi Arabian builder, which in the agreement will build a shopping complex, four towers and a hotel under the Zam Zam Tower Project. The prominent Saudi Arabian builder then leased the project to Munshaat Real Estate Projects KSC to finance the construction of the project, operate it and then transfer it back to King Abdulaziz Endowment at the end of the 28-year lease tenor. Both the prominent Saudi Arabian builder and Munshaat Real Estate Projects KSC signed a forward ijarah contract.

To finance the development of the project, Munshaat Real Estate Projects KSC issued a US$390 million sukuk intifa' for a period of 24 years. With the proceeds from the sukuk subscription, Munshaat Real Estate Projects KSC then disbursed the progress payment to the necessary party involved in the development of the project. Once completed, the sukuk holders are provided with four options, namely to show up at the reserved time, exchange the time through a specialized affiliate of Munshaat Real Estate Projects KSC, contract to Munshaat Real Estate Projects KSC to sub-lease the contracted time to a willing tenant who wishes to visit Mecca at that point of time or to sell the sakk to a willing buyer. The transaction structure is as depicted in figure 1 below.

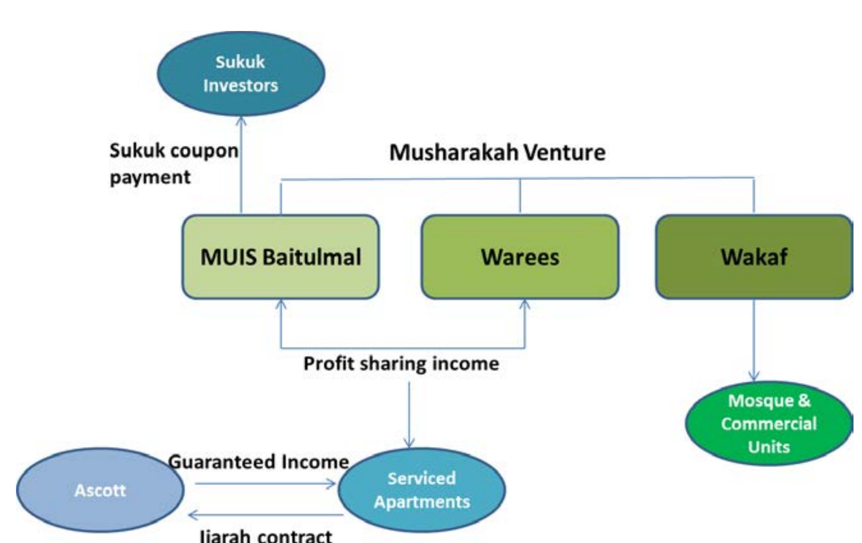
**Figure 1: Transaction Structure of Zam-Zam Tower Sukuk Al-Intifa'**




## Case Study 2: Issuance of Musharakah Sukuk by Majlis Ugama Islam Singapura (MUIS) Due in 2006

The musharakah sukuk issued by MUIS is done based on 2 tranches whereby the first tranche was a $25 million musharakah sukuk for the purchase of a building located at 11 Beach Road, whilst the second tranche was the raising of $35 million for the mixed development project at Bencoleen Street. The paper will discuss in detail on the second tranche of the musharakah sukuk issued. The waqf property for the second tranche belongs to an Arab merchant named Shaikh Ali B Omar Aljunied. Due to the huge commercial potential of the land at Bencoolen Street, MUIS decided to develop the area. The suggested development is 104 serviced-apartments, a mosque and a 6-storey commercial complex. The cost is approximated to be $35 million. A musharakah sukuk was issued to raise the capital. The initial stage was a musharakah venture between 3 parties, i.e., waqf, baitulmal and Warees (wholly-owned subsidiary of MUIS). The waqf contributed the land and capital, the baitulmal provided $35 million from investors and Warees provided a nominal amount along with their expertise. The second stage involves a leasing contract agreement that was entered between the Special Purpose Vehicle (SPV) and Ascott International Pte. Ltd. The latter agrees to lease the property for a period of 10 years thus a steady flow of income was secured and this can be complemented with returns to the investors. Since it is a musharakah venture, the profit shall be apportioned accordingly within the proportion of the capital invested by the 3 parties. It is noteworthy that due to the success of this sukuk structure issuance, MUIS was awarded Mohammad Bin Rashid Al Makhtoum Islamic Finance Awards in the category of Regional Continuing Contribution to Islamic Finance in that particular year. Importantly, this successful innovation has increased the revenue of the properties from an annual rental of $19,000 per annum to an escalated gross income of $5.3 million in 2006. The distribution of returns to the 3 parties is further illustrated in figure 2 below.

**Figure 2: Distribution of Returns to the 3 Parties**



## Issues Raised During the Development of Waqf through Sukuk

An important matter to consider is that during the development process of the waqf property through sukuk, the income, which is due to the beneficiaries, will be put on hold till the completion of the construction and there is rental income flows. During this period of time, the beneficiaries are cut off from receiving any share of the waqf proceeds. Hence, it is very important to ensure that during the development process of the waqf property, the beneficiaries should still be provided with proceeds and not to terminate their proceeds altogether. Besides that, another important issue to ponder is that the sukuk investors will be given the usufruct resulting in a total standstill of the beneficiaries' income. The question raised is whether this is permissible under the will. Another major problem highlighted is when a development is undertaken, the repayment period of the capital is usually extended. Repayment can take a substantial period to complete, and as a result the waqf will be indebted for a considerable period of time.

## Way Forward

Conclusively, it is notable to point out that the framework in developing waqf has evolved. This evolvement is heightened with the renewed interest of the Muslim communities towards waqf, especially after realizing the various potentials that waqf creates; one such evolvement is the development of waqf through sukuk. Issues in the development of waqf through sukuk, as highlighted above, are acknowledged, however, instead of putting the evolvement of waqf on hold, the above-mentioned issues should be properly addressed and adhered to. Henceforth, it is hoped that religious scholars, awqaf authorities, academicians, practitioners, developers, financial institutions, etc. would collaboratively work together to synergies proper efforts and to bring forward creative and Shari'ah compliant ideas, methods and initiatives for successful development of waqf locally and globally.

"You will never attain virtue until you spend something you are fond of; while God is Aware of anything you may spend" Qur'an: Al-Nahl, 16:92

References:

1. Author can be contacted at: shabana@isra.my
2. Extracted from Dr. Aznan Hasan Presentation Slides on Sukuk: Concepts, Issues and Trends
3. Abdul-Karim, Shamsiah (2010). Contemporary Shari'ah Structuring for the Development and Management of Waqf Assets in Singapore. Durham theses, Durham University. Available at Durham E-Theses Online: http://etheses.dur.ac.uk/778/
4. Contemporary Waqf Administration and Development in Singapore: Challenges and Prospects by Shamsiah Abdul Karim from Islamic Religious Council of Singapore
5. Extracted from Abdul-Karim, Shamsiah (2010). Contemporary Shari'ah Structuring for the Development and Management of Waqf Assets in Singapore. Durham theses, Durham University. Available at Durham E-Theses Online: http://etheses.dur.ac.uk/778/



د. محمد فوزي
دكتوراة فلسفة في الاقتصاد الاسلامي

# استخدام أدوات ومعايير التحليل المالي في ترشيد وتقييم كفاءة القرار الائتماني والاستثماري

تشكل المؤسسات المالية والاقتصادية الإسلامية قطاعاً هاماً في الاقتصاد الوطني، وتلعب دوراً رئيساً في دعمه وتطويره ووسيطاً نزيها أكثر أمناً وأمانا بين المدخرين والمستثمرين من حيث إيداع الأموال وإعادة ضخّها لاستثمارها مرة اخرى في عمليات النمو والتنمية الاقتصادية والاجتماعية، والصناعية وكل المجالات بالإضافة لإسهاماتها الفعّالة في تنوع وتعدد المعاملات والخدمات (مالية - اقتصادية - شرعية) المقدمة لكن وبنفس الوقت وفي ظل التخصص المؤسسي من حيث الأنشطة المالية والتجارية والصناعية والعقارية والاجتماعية التي خضعت لسيطرة ورقابة المصارف المركزية باعتبارها مؤسسات وطنية تتطلب الحماية والأمان فلابد من توفير متطلبات ومعطيات الشفافية لأنها تعتبر الأساس في عملية خطط الإصلاح الاقتصادي والمالي دون استثناء خصوصا في المراحل المقبلة من عملية التطوير التي لا تستوجب الاعتماد على معلومات مالية ومحاسبية بسيطة للرقابة والتخطيط، أو الاعتماد على إدارات ائتمانية واستثمارية ذات العمل الروتيني فقط بل يجب توفير معلومات محاسبية أكثر دقة وسرعة ومصداقية ومؤشرات مالية أكثر قدرة على تطوير عملية الرقابة لتقويم الأداء والوصول به إلى المستوى المطلوب بأقل التكاليف إضافة إلى ضرورة وجود إدارات مؤهلة ومدربة وقادرة على وضع الخطط المستقبلية التي تكفل تطوير وتحسين نوعية الخدمات المالية والاستثمارية الإسلامية معتمدةً بذلك على النظم الالكترونية وتكنولوجيا الاتصالات وعولة الأسواق.

- لذلك يتضح أن المؤسسات المالية والاقتصادية الإسلامية متمثلة في إدارات (الاستثمار- المخاطر- التنفيذ - الائتمان) ضمن مستخدمي المعلومات المالية التي تهتم بالتحليل المالي للعميل ( فرد - مؤسسة) سواء ( مساهمون - دائنون - موردين - عملاء - موظفين - الإدارة) للوصول إلى نتائج مهمة عند تقييم الوضع المالي حيث أن هذه النتائج من الجوانب التي تعتمد عليها هذه الدوائر عند اتخاذ القرار الائتماني و الاستثماري لوصفة فيما بعد بالقرار الرشيد الفعال، وتعد القوائم المالية من مصادر المعلومات التي تلجأ إليها هذه الإدارات لتقييم الوضع المالي للعميل وقدرته على توليد الأرباح والنقدية والتعبير بصدق عن الملاءة المالية له، وأيضا قدرته على الوفاء بالتزاماته المترتبة عليه تجاه الغير سواء الجهات التي قدمت له الائتمان في صورة تسهيلات أو الاستثمار في صورة صيغ تمويلية شرعية أو جهات أخرى لها علاقة وغالبا ما تستخدم هذه المؤسسات أساليب و معايير التحليل المالي كأداة لتحويل هذه القوائم إلى نسب ومؤشرات صالحة لترشيد اتخاذ قرارات الاستثمار و الائتمان ضمن المحاور التالية :

**أولا: تعريف التحليل المالي والغرض منه** ( Financial Analysis )

أسلوب للتعامل مع البيانات المالية المتاحة باستخدام الوسائل والأدوات والنسب المالية لتحليل العناصر المالية والاقتصادية الخاصة والعامة المحيطة بالنشاط الاستثماري ( فرد - مؤسسة ) وتحويلها إلى معلومات وعرضها للجهات المستفيدة لغرض الاسترشاد بها عند اتخاذ القرارات، ويمكن استخدامها لقياس كفاءة التنفيذ وفي متابعة الخطط ومراقبتها وتقييمها وتحديد المشاكل وتحفيز الإدارة لمعالجتها مسبقا ويستخدم في الأغراض التالية :

- التحليل الائتماني.
- التحليل الاستشاري.
- التحليل بغرض الشراء والاندماج.
- التخطيط المالي.
- الرقابة المالية.
- تحليل تقييم كفاءة الأداء (إدارة المنشأة - المستثمرون - المقرضون - الجهات الرسمية – دور الخبرة والاستشارات المالية).

**ثانيا: أهداف التحليل المالي** (Financial Analysis Objective)

الهدف الأساسي من التحليل المالي هو إبراز الحقائق التي تختفي وراء الأرقام، وذلك بإعداد المؤشرات والنسب المالية لبيان نقاط القوة والضعف، وتحديد مقدار السيولة النقدية المتوفرة بالمؤسسة المالية لمواجهة كل الالتزامات المترتبة عليها وتحديد مدى سلامة مركزها المالي حيث يقوم على تقييم الماضي والحاضر، ويحول دون الوقوع في المخاطر

والأزمات بالإضافة إلى أنه أهم الوسائل الرقابية والتخطيطية التي يتم اللجوء إليها من أجل تقويم أداء وكفاءة القرارات الائتمانية والاستثمارية بالمؤسسات المالية والاقتصادية قبل اتخاذها لذلك فهو بصورة أشمل يعبر عن عملية تحليلية تهدف لتفسير القوائم المالية المنشورة وفهمها في ضوء الإدراك التام لكيفية إعدادها إضافة أنه يقّوم أداء وكفاءة المنشآت المالية والاقتصادية ( ماليا - إداريا ) ( عامة - خاصة ) وقدرتها الائتمانية على التمويل وتحديد الهيكل التمويلي الأمثل والقيمة الفعلية للمؤسسة وحجم المبيعات والتكاليف المناسبة والقيمة العادلة للسهم مع المساعدة في وضع السياسات وخطط البرامج المستقبلية.

**ثالثا : أساليب وأدوات التحليل المالي للبيانات المالية والتقارير المحاسبية**

يعتبر التحليل المالي للبيانات المنشورة الوسيلة التي تمكن من استنباط مجموعة من المؤشرات المالية عن أنشطة المؤسسة مصدرة البيانات، ويقوم على منهج المقارنة، وتتعدد أساليبه حسب اتجاه وطبيعة ومجال المقارنة إلي أسلوبين :

- أسلوب التحليل الرأسي ( Vertical Analysis )
يشمل التحليل دراسة العلاقة الكمية بين العناصر المختلفة للقوائم المالية والجانب الذي ينتمي إليه كل عنصر في الميزانية وذلك في تاريخ معين، وتزداد الاستفادة من هذا التحليل من خلال تحويل العلاقات إلي علاقات نسبية أي الأهمية النسبية لكل بند بالنسبة لمجموع الجانب الذي ينتمي إليه بالميزانية.
- أسلوب التحليل الأفقي ( Horizontal Analysis )
يتصف التحليل بصفة الديناميكية التي تمكنه من تكوين صورة صادقة عن المؤسسة واتجاهاتها المستقبلية، ويتخذ تحليل الاتجاهات شكل التحليل المالي الأفقي للبيانات المالية المنشورة على مدار عدة فترات مالية متتالية تتراوح ما بين ( ٥ - ١٠ ) سنوات تبدأ ببيانات سنة الأساس، ثم يتم إظهار كل بند من بنود القوائم المالية في الفترات التالية على شكل نسبة مئوية من قيمته مقارنة ببيانات سنة الأساس.
- أدوات ومعايير التحليل المالي (Financial Analysis) Tools
تبرز أهمية معايير التحليل المالي في توفير المؤشرات المالية الأساسية لتقويم الأداء للمؤسسات المالية والاقتصادية ( ماليا - إداريا ) وتحديد كفاءتها و فعاليتها في إدارة أصولها بالشكل الأمثل فالتغيرات التي تشهدها البنى الاقتصادية والاجتماعية تستوجب الاعتماد على التحليل المالي لتقويم الأداء، وبيان مدى تطابق الأهداف المحققة مع ما هو مخطط له، وتحديد مراكز القوة ودعمها ومراكز الضعف وتطويرها من خلال وضع الخطط والسياسات المالية المدروسة للفترات الماضية والحالية والمستقبلية على اعتبار أن هذه العملية كانت مستقلة عن عملية اتخاذ القرارات لكن في ظل التطور الاقتصادي والتقدم التكنولوجي لابد من اعتبار مؤشرات التحليل المالي الأداة الرئيسة لعملية التخطيط المستقبلي التي تهدف إلى تقييم كفاءة وأداء المؤسسة المالية وتطوير نشاطاتها ومن هذه المعايير والأدوات :

١. التحليل المقارن للقوائم المالية ( قائمة الدخل - قائمة مصادر الأموال واستخداماتها )
٢. التحليل المقارن للموازنات النقدية التقديرية وكشوف التدفق النقدي.
٣. التحليل بالاستناد لمقارنة الاتجاهات لرقم قياسي.
٤. التحليل المالي ( النسب والتعادل ).
٥. التحليل الهيكلي لبنود الأصول والخصوم .

**رابعا : دور معايير التحليل المالي في تقييم كفاءة القرار الائتماني والاستثماري بجانب الضمانات ( العينية والنقدية )**

أظهرت نتائج إحدى الدراسات عام ٢٠١٣ م التي قمت بتقديمها لكلية الدراسات الإسلامية في المملكة المتحدة في بحث بعنوان ( تأثير معايير التحليل المالي على قرارات التمويل ) والذي يقيس مدى درجة اعتماد المؤسسات المالية الإسلامية لأدوات ومؤشرات التحليل المالي في عملية اتخاذ القرارات الاستثمارية والائتمانية أن هناك علاقة قوية معنوية وإيجابية تتمثل في النتائج التالية :

النتيجة الأولي : في درجات الثقة والاطمئنان بالقوائم المالية والتقارير المحاسبية (المدققة) ودرجة التفصيل وتدفق البيانات التفصيلية وغزارتها التي تشملها هذه القوائم المالية والتقارير ودرجة نسبة الاعتمادية على أدوات التحليل المالي عند الإدارات التنفيذية للمؤسسات المالية الإسلامية (متخذي القرار الاستثماري والائتماني) بالإضافة أيضا لزيادة عدد سنوات المعلومات (المقارنة والدراسة) التي تغطيها أدوات ومؤشرات التحليل المالي بما يسمي عدد القوائم المالية والمحاسبية لفترة التحليل المالي المغطاة بالبحث والدراسة.

النتيجة الثانية : تتمثل هذه العلاقة الإيجابية بين درجة الاعتماد على أدوات التحليل المالي ودرجات مستوى وكفاءة الأداء العلمي والمهني للمحللين الماليين أنفسهم المتمثل في المستوي التعليمي و الدورات العلمية المتخصصة في التحليل المالي وتنوع وزيادة عدد سنوات العمل والخبرة لاستخدام أساليب وأدوات التحليل المالي للقوائم المالية ودرجة التفويض والصلاحيات الممنوحة لهم في اتخاذ القرارات بشكل أفضل (ليست آراء استرشادية فقط) والذي يسمى في المؤسسات المالية والاقتصادية (مركزية القرارات).

# دور المحاسبة في التطبيق السليم للحوكمة في المؤسسات الوقفيَّة

محمد جعفر هني
أستاذ مساعد
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية
وعلوم التسيير – جامعة الشلف، الجزائر

تحتاج المؤسسات الوقفيَّة كغيرها من المؤسسات المالية الأخرى إلى تطبيقات الحوكمة والتي من شأنها أن تُساهم في جودة التقارير المالية وهذا ينعكس بالإيجاب على القطاع الوقفي بشكل عام، حيثُ تعتبر الإدارة المؤسسيَّة الرشيدة من أهمّ موجبات دعم نظارة المؤسسات الوقفية في القيام بمهامها بكفاءة وبمقدرة عالية لاتخاذ القرارات الاستراتيجية والتنفيذية وهي على بصيرة وهداية، حيث تقدم لها المعلومات المالية السليمة والدقيقة والملائمة بالكيفية والأساليب المعاصرة الحديثة المناسبة، ولتحقيق هذه الغاية يجب أن يكون لدى الناظر الرؤية الصائبة والتصور الواضح للأهداف الاستراتيجية والفهم السليم للسياسات العامة التي تسير عليها المؤسسة الوقفية، ثمَّ ترجمة هذا في صورة مجموعة من الخطط والبرامج التي تعتبر المرشد والدليل للأداء الفعلي المنضبط، ومن خلال المقارنة بين المستهدف والفعلي تتضح الاختلافات وتقدم التوصيات والنصائح للعلاج والتطوير للأحسن.

و من الناحية المحاسبية فقد تزايد الاهتمام بحوكمة الشركات في محاولة جادة لاستعادة ثقة مستخدمي المعلومات المالية ممثلين في كافة الأطراف أصحاب المصلحة خاصة المساهمين والمتعاملين في سوق الأوراق المالية في مدى دقة وسلامة المعلومات المفصح عنها من جانب إدارة الوحدة الاقتصادية من خلال القوائم والتقارير المالية المنشورة، وبالتالي جودة تلك التقارير المعتمدة من مراقبي الحسابات المعينين من قبل الجمعية العامة للشركة.

تسعى حوكمة الشركات إلى تصميم وتنظيم العلاقة بين إدارة الشركة وأدائها، وحملة الأسهم والأطراف ذات المصلحة، ونظام المعلومات المحاسبي هو النظام المنوط به توفير المعلومات اللازمة التي تُمكن هذه الأطراف من متابعة أداء الإدارة وتقييم كفاءتها. ومن ثمَّ يُمكن القول أنَّ التقارير الماليَّة بما تُوفره من معلومات تُمثل واحدة من أهمّ المقومات والأدوات اللازمة لتفعيل آليات الحوكمة .

وفي ذلك يرى (Sloan 2001 ) أنَّه من الواضح أن المحاسبة المالية وحوكمة الشركات مترابطتان بصورة وثيقة. فهناك العديد من المعالم أو المبادئ الأساسية للمحاسبة مثل: استخدام التكلفة التاريخية، ومعيار الثقة Reliability ومبدأ التحقق Realization ومبدأ التحفظ Conservatism من الصعب فهمها واستيعاب مبرراتها ما لم يتبن الفرد وجهة نظر حوكمة الشركات.

ومن ثمَّ فإنَّ تطبيق مبادئ حوكمة الشركات بطريقة فعالة يستلزم تهيئة وتوفير بنية محاسبية ملائمة، حيث تشتمل هذه المبادئ على العديد من الأطر المالية والمحاسبية الهامة.

إنّ ما يؤكّد على أهمّية وجود سياسات وإجراءات للمحاسبة أنَّ الوقف لا يُوجد له مالك بذاته، فهو أشبه بالمال العام من حيث الملكية، وحتى في ظل الأخذ بآراء الفقهاء التي دارت حول أن ملكية مال الوقف تكون للواقف فإنها ملكية ناقصة، أو أن الملكية للموقوف عليهم فهم غير محددين بذواتهم بل بأوصافهم، وهي أيضاً ملكية ناقصة لا تمنحهم حق إدارة المال والإشراف على استخدامه، هذا فضلاً على أن الغالب في إدارة الوقف هو وجود جهة غير مالكة للمال تحت أي رأي فقهي، وليست من المستفيدين بعائدات الوقف، وهي ما يطلق عليها فقهاً (ناظر الوقف) وبالتالي لا توجد وسيلة لحماية المال سوى المحاسبة بما توفره من توثيق لمال الوقف وبيانات عن التعامل فيه يمكن من خلالها التأكد من أنه لم يتم الاعتداء عليه ( عمر، ٢٠٠٢ : ٦) . وتتم المحاسبة على الوقف للأغراض التالية (شحاتة،٢٠٠٤: ١٩٦) :

- عرض إنجازات نشاط استثمار الوقف خلال الفترة الزمنية الماضية محللة حسب المجالات والصيغ والآجال ومقارناً ذلك بالمخطط الوارد بالميزانية التقديرية الاستثمارية، وبيان الفروق وتحليلها، وبيان أسبابها.
- تحليل ريع استثمارات أموال الوقف خلال الفترة الزمنية حسب مصادرها ومقارنتها بالمخطط المستهدف مقدماً، وبيان أسبابها، ثُم تُقدم التوصيات لتنمية تلك العوائد في المستقبل.
- عرض المسائل أو القضايا الاستثمارية لأموال الوقف ولا سيما فيما يتعلق بالاستبدال والصيانة والترميم والمشروعات الجديدة، وإعداد الدراسات اللازمة لتقديمها إلى إدارة استثمار أموال الوقف لاتخاذ القرارات بشأنها.

- تُساعد التقارير في تحفيز أهل البر والخير على إيقاف أموالهم للمساهمة في التنمية الاجتماعية والاقتصادية في ضوء المنشور عن إنجازات المؤسسة الوقفية.

ومن أهم الإجراءات التي يُمكن الاستناد إليها لتحقيق مستوى من الشفافيَّة والنزاهة ما يلي (القرني ، ٢٠٠٩ : ٢٢٩):

- الالتزام بتقديم حسابات دورية مُنتظمة ومُدقّقة فيها تقرير شامل عن الرّيع والمصروفات سداً لذريعة الإهمال في تنمية الأموال الموقوفة وصرفها في المجالات المحدّدة.
- الالتزام بمستويات عاليَّة من الإفصاح والشّفافية بنشر معلومات عن إدارة مال الوقف والتصرّف في الغلاّت.
- الابتعاد عن صرف رواتب ومكافآت لأعضاء أمناء المؤسّسة أو مجلس الإدارة، وفي حال حصول ذلك لابد من الإفصاح.

ثانياً: الالتزام بقواعد الإفصاح الصادرة عن الهيئات الدولية كمدخل لإرساء الحوكمة في المؤسسات الوقفيَّة

تجسدت العلاقة بين التقرير المالي وحوكمة الشركات في تحليل أو تأصيل جذور كل منهما حيث يُمكن اعتبار الإفصاح أساس أي نظام لحوكمة الشركات وفي المقابل يحتاج نظام حوكمة الشركات إلى مستوى جيد من الإفصاح ومعلومات كافية وملائمة لكافة الأطراف من أجل تحقيق توازن قوي لأصحاب المصالح في المؤسسة، وباعتبار الإفصاح واحداً من الأهداف الرئيسية لنظام التقرير المالي، فإنّه يُرجح أن تُعبر القوائم المالية عن نتيجة التعارض في الاهتمامات والتوازن القوي بين أصحاب المصالح، وأنَّ المعلومات المُفصح عنها بواسطة التقارير المالية تصف ما تُريد الأطراف الداخلية من خلال ما تُفصح عنه عن أنشطة وأداء المؤسسة ( رواني وبن ساحة ، ٢٠١١ : ١٤)

ولقد تنامى الاهتمام بمبدأ الشفافية في التعاملات والوضوح في الإفصاح المالي عن كافة المعلومات ووجود المعايير المحاسبية المتعارف عليها وتوافر تصنيفات ائتمانية لكافة المنتجات المالية وغيرها من التطورات التي تؤكد وجود منهجية في العمل المالي وفي الأدوات الاستثمارية المتوفرة في السوق المالي ، ولتحقيق التطور المنشود في إدارة الأوقاف ولإرساء الحوكمة في المؤسسات الوقفية، تُعتبر المعايير المحاسبية الدوليَّة التي تُوفر أفضل الممارسات المحاسبيَّة من أجل تقديم معلومات ماليَّة صادقة تعكس وضعيَّة المؤسسات ومدى نجاعة خزينتها من خلال قوائم ماليَّة قد حدّدها المعيار المحاسبي الدولي الأول "عرض القوائم الماليَّة" وهي الميزانية، قائمة الدخل، قائمة حقوق الملكية، جدول تدفقات الخزينة والملاحق.

### أهمّية المعايير المحاسبية في المؤسسات الوقفيَّة :

تتجلى أهميَّة المعايير المحاسبية في المؤسسات الوقفيَّة في توفير الثقة والمصداقيَّة في القوائم الماليَّة والتي تُمثل مُخرجات نظام المعلومات المحاسبي في المؤسسة الوقفيَّة، كما تُبين بوضوح مصادر واستخدامات أموال الوقف والبنود التي صُرفت فيها ما يؤدي إلى ارتفاع الثقة والجدارة الائتمانية للمؤسسات الوقفيَّة.

وبالرغم من ارتفاع التكاليف الإداريَّة لعملية تبني هذه المعايير من حيث عملية تكوين المحاسبيين والمراجعين وغيرها إلا أنَّ ذلك سيعود بالنفع على المؤسسات التي من بينها مؤسسات الوقف والتي يُمكن أن تزيد في انضباط المؤسسات الوقفيَّة وذلك من خلال مساهمتها في توفير الضمانات اللازمة للتأكد من حسن استغلال الوقف لموارده الماليَّة في الوجوه المشروعة والتي تعود على الجميع بالنفع، وبما يتفق مع أهدافه التي أُنشئ من أجلها ( بن صالح وجعفر هني، ٢٠١٣: ١٧٩ ). إلاَّ أنّه من حيث التطبيق تُواجهنا إشكالية تبني هذه المعايير المحاسبيَّة في المؤسسات الوقفيَّة ، وذلك لأنَّها خاصة بالشركات الهادفة للربح و من جهة أخرى نجدها تتعارض مع أحكام الوقف الشرعيَّة، ولعلاج هذه الإشكالية يرى الدكتور حسين شحاتة إخضاع المؤسسة الوقفيَّة للقواعد المحاسبية للمؤسسات غير الهادفة للربح بينما تخضع أنشطتها الفرعية للمعايير المحاسبية الدولية مثل نشاط الاستثمار(شحاتة، ١٩٩٨:

١٤٩)، غير أنَّه في الواقع يُمكن تقسيم أنشطة المؤسسة الوقفيَّة إلى قسمين القسم الأول خاص بالأنشطة الوقفيَّة غير الهادفة للربح والقسم الثاني خاص بالأنشطة الاستثماريَّة للوقف، وبالتالي يُمكن تكييف قواعد معايير الإبلاغ المالي الدوليَّة على القسم الثاني الخاص بالأنشطة الاستثماريَّة لضمان مصداقية الأموال الوقفيَّة المستثمرة وتقييم مدى كفاءة الناظر في إدارة الأموال الوقفيَّة، كما يُمكن تطبيق معايير المحاسبة والمراجعة الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلاميَّة على الجزء الأول الخاص بالأنشطة الوقفيَّة غير الهادفة لتحقيق الربح، وفي هذا الصدد أصدرت الهيئة معيارين محاسبين حول الإفصاح المطلوب في المؤسسات المالية الإسلاميَّة، لذلك نقترح أن تُطبق المؤسسات الوقفية المعيار المحاسبي رقم (٠١) (هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلاميَّة: ٢٠٠٧) حيث يُمكن تطبيق هذا المعيار على القوائم المالية التي تنشرها المؤسسات الوقفية لخدمة أغراض المستخدمين الرئيسيين لهذه القوائم.

كما نقترح أن تُطبق المؤسسات الوقفية على أنشطتها الاستثمارية المعيار رقم (٠٤) المُتعلق بالإفصاح لتعزيز الشفافيَّة الصادر عن مجلس الخدمات الإسلاميَّة، حيث نص هذا المعيار وأكدّ على تحقيق مستويات الإفصاح المناسبة عبر خمسة أقسام (مجلس الخدمات المالية الإسلاميَّة: ٢٠٠٧):

القسم الأول: مبادئ الإفصاح المالي والإفصاح عن المخاطر.

القسم الثاني: إفصاحات لأصحاب حسابات الاستثمار.

القسم الثالث: الإفصاحات لأصحاب حسابات الاستثمار من وجهة نظر المستثمرين الأفراد.

القسم الرابع: إدارة المخاطر والتعرض للمخاطر والتخفيف من المخاطر.

القسم الخامس: إفصاحات الضوابط العامة والضوابط الشرعيَّة.

إنَّ الحاجة إلى الإفصاح والشفافيَّة في المؤسسات الوقفيَّة اعتبار شرعي مهم ويُشكل أي نوع من الإخفاء أو التظليل من ناظر الوقف سواء أكان فرداً أم حكومة مُخالفة لمبادئ العدالة والإنصاف في الشريعة الإسلاميَّة، وبهدف تعزيز الشفافية في المؤسسات الوقفية نقترح أن يشمل الإفصاح في المؤسسات الوقفية هيكل المجلس ( العدد، العضوية، المؤهلات، اللجان) ، وهيكل الإدارة العليا ( المسؤوليات والمؤهلات، الخبرة)، والهيكل التنظيمي الأساسي (الهيكل القانوني والهيكل الوظيفي) والمعلومات المتعلقة بنظام الحوافز الخاص بالمؤسسة الوقفية، وطبيعة الأنشطة التي تُزاولها الوحدات الوقفية التابعة لها.

## المراجع:


١. جعفر هني محمد وعبدالله بن صالح، إطار مُحاسبي مُقترح لقياس وتوزيع الريع في المؤسسات الوقفية، بحث مُقدم إلى المؤتمر الدولي الرابع للأوقاف "نحو استراتيجية تكاملية للنهوض بالوقف" ، الجامعة الإسلامية، ٢٠١٣.

٢. بوحفص رواني وعلي قدور بن ساحة، سبل تطبيق المعايير المحاسبية في ظل مبادئ الحوكمة المصرفية، الملتقى الدولي: الاقتصاد الإسلامي : الواقع ورهانات المستقبل، المركز الجامعي بغرداية، الجزائر، ٢٠١١.

٣. محمد عبد الحليم عمر، قضايا ومشكلات المحاسبة على الوقف، ورقة مقدمة إلى حلقة نقاشية بعنوان: القضايا المستجدة في الوقف وإشكالاته النظرية والعملية بمركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، ٢٠٠٢.

٤. حسين حسين شحاتة، استثمار أموال الوقف، أعمال منتدى قضايا الوقف الفقهية الأول"إلتزام شرعي ..وحلول متجددة"، الأمانة العامة للأوقاف، الكويت، الطبعة الأولى، ٢٠٠٤.

٥. ابتسام بلقاسم عائض القرني، الوقف بين حكم ملك الله تعالى والملكية العامة، بحث مقدم إلى المؤتمر الثالث للأوقاف " الوقف الإسلامي اقتصاد وإدارة وبناء حضارة "، المملكة العربية السعودية، ٢٠٠٩.

٦. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، معايير المحاسبة والراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية، البحرين، ٢٠٠٧.

٧. مجلس الخدمات المالية الإسلامية، معيار الإفصاحات لتعزيز الشفافية وانضباط السوق للمؤسسات التي تقتصر على تقديم خدمات مالية إسلامية عدا مؤسسات التأمين، ماليزيا، ٢٠٠٧.



بهاء الدين عبد الخالق عبد القادر بكر
ماجستير محاسبة وتمويل - كلية التجارة-
الجامعة الإسلامية-غزة-فلسطين

# دور الفكر المحاسبي المعاصر في قياس وعاء زكاة الشركات المساهمة المصارف الإسلامية الفلسطينية - نموذجا

**الحلقة (٢)**

**الفصل الثالث: محاسبة زكاة الشركات وفقا لقانون تنظيم الزكاة الفلسطيني رقم (٩) لسنة ٢٠٠٨م**

**كيفية محاسبة زكاة الشركات وفقا لقانون تنظيم الزكاة الفلسطيني رقم (٩) لسنة ٢٠٠٨م:**

تنص المادة رقم (١٩) من الفصل الثامن زكاة الدخل البند (١٠) على "أن يتم تحصيل الزكاة من صافي أرباح الشركات الفلسطينية المسجلة وفق الأصول" كما جاء في البند (٩) من نفس المادة أنه تُثْبَتُ الزكاة على دخول المصارف . إلا انه تم النشر عبر موقع الهيئة الفلسطيينة للزكاة بأن المادة (١٩) تنص على "أن يتم تحصيل الزكاة من رأس المال العامل وصافي أرباح الشركات الفلسطينية المسجلة وفق الأصول" .

التقييم الزكوي على أساس صافي الأرباح:

لا يُنْظَرُ لحساب الأرباح والخسائر في الميزانية الزكوية ، لأن الزكاة تجب على موجودات فعلية مكانها في الميزانية العمومية ، ولا زكاة على الأرباح أو على الإيرادات، والغرض من حساب الأرباح والخسائر عند إعداد الميزانية الزكوية هو مجرد ربطه ببنود الميزانية العمومية . هذا يعني أنه قد تكون بعض الشركات ليس عليها زكاة في نهاية السنة سببه أن المطلوبات قصيرة الأجل (الالتزامات الزكوية) أكثر من الأصول المتداولة (الموجودات الزكوية)، فإذا وزعت أرباحا وتسلمها المساهم فانه يضمها إلى أمواله الأخرى من حيث الحول والنصاب ويزكيها في نهاية الحول زكاة المال المستفاد مع مراعاة شروط وجوب الزكاة. هذا بالنسبة للمستثمر، أما المضارب فيزكيها بحسب سعرها في السوق بغض النظر عن خسارة أو ربح الشركة . وقد يكون سبب هذا الوضع أن العديد من الشركات الكبيرة تعتمد بشكل اعتيادي على قروض قصيرة الأجل لتمويل أنشطة اعمالها.

التقييم الزكوي على أساس رأس المال العامل:

تجب الزكاة فقهيا على رأس المال العامل أو صافي الأصول المتداولة وهو مجموع ثروة منظمات الأعمال الخاضعة للزكاة والتي تشمل الموجودات التجارية مثل: السلع التجارية أو البضاعة لغرض التجارة، النقدية في الصندوق أو البنك، الديون أو الديون التي على العملاء أو أخرى(مدينون) مطروحا منها الالتزامات التجارية .

يتضح مما سبق بأن الموجودات التجارية يتم تمويلها من النقدية وما حكمها مثل المدينون، وأيضا الالتزامات التجارية. أي أن التمويل من صنف متجانس- قصير الأجل، بينما الظاهر في أنشطة الأعمال في عصرنا الحالي/ بيئة الأعمال الحديثة بأنها معقدة بشكل كبير، حيث أن مصادر التمويل لا تكون فقط من رأس المال والنقدية المتاحة. وبعبارة أخرى الأصول المتداولة لا يتم تمويلها بشكل مباشر فقط من خلال رأس المال والالتزامات قصيرة الأجل. حيث إن الزيادة الهائلة في حجم الوحدات الاقتصادية والشركات الكبيرة كشفت عن العديد من السبل الجديدة لجمع رأس المال من خلال تمويل قصير وطويل الأجل. ونتيجة لذلك طريقة صافي الأصول المتداولة أو صافي حقوق الملكية قد لا تكون طريقة موثوقة القياس. حيث إنه من الصعب ربط مصادر الأموال بتطبيقاتها(استخدامات الأموال) وتحديد العلاقة بينهم. ومن ثُمّ إن طريقة القياس التقليدية قد لا تعكس القدر الحقيقي(الصحيح) والعادل لصافي الأصول المتداولة، وهذا يؤدي إلى احتساب قدر غير مناسب(ملائم) للزكاة الواجبة.

وباختصار نقول: إنّ صافي الأصول المتداولة ستكون بأعلى من قيمتها لو أن الديون طويلة الأجل يتم استخدامها لتمويل الأصول المتداولة، وستكون بأقل من قيمتها لو أن الديون قصيرة الأجل يتم استخدامها لتمويل الأصول الثابتة، أو سداد ديون طويلة الأجل، أو تخفيض رأسمال الأسهم(توزيعات نقدية).

ومن أجل ذلك الغرض فإنّه من المقترح علاج تلك المعضلة من خلال تبني ما يسمى طريقة رأس المال النامي .

وبالتالي فإنّ صافي الأصول المتداولة في نهاية السنة يجب تسويته بإضافة مرة أخرى البنود مثل الديون قصيرة الأجل المستخدمة في تمويل الأصول الثابتة أو سداد الديون طويلة الأجل أو تخفيض رأسمال الأسهم وخصم الديون طويلة الأجل المستخدمة في تمويل الأصول المتداولة.

تكمن المشكلة الأساسية في طريقة رأس المال النامي في متطلب الإفصاح الكامل حول استخدام الأموال داخل منظمة الأعمال. أي لو أن منظمة الأعمال تحتفظ بنظام محاسبي وسجل سليم/جيد لمعاملات المنظمة،

ستكون المهمة سهلة(في طريقها الصحيح)، بينما تكن المهمة صعبة للجهات الدينية كمحصل خارجي للزكاة لاحتساب المبلغ الخاضع للزكاة والزكاة الواجبة(المستحقة) إذا لم يكن بإمكانهم الحصول على الإفصاح المطلوب والتعاون الكامل من منظمات الأعمال المعنية.

**الزكاة وضريبة الدخل على الشركات الفلسطينية:**

**أولاً: المبالغ المدفوعة كزكاة**

وفقا لقانون تنظيم الزكاة الفلسطيني: تُخصم الزكاة من الضريبة المطلوبة من الشركات، وهذا ما دعمه الاتفاق الحصري الذي تم بين الهيئة ووزارة المالية والإدارة العامة لضريبة الدخل والذي يضمن بأن يتم خصم كامل قيمة الزكاة المحصلة من الشركة من ضريبة الدخل المطلوبة منها.

وما سبق ذكره سواء في قانون الزكاة أو الاتفاق الذي حدث فيما يتعلق بمعالجة المبالغ المدفوعة كزكاة من الضريبة يتناسب مع القاعدة الشرعية "إن أداء الضريبة المفروضة من الدولة لا يجزئ عن إيتاء الزكاة وذلك نظرا لاختلافهما من حيث مصدر التكليف والغاية منه ، فضلا عن الوعاء والقدر الواجب والمصارف" ، وأيضا مع المعالجة الشرعية للمبالغ المدفوعة كزكاة "بأن تخصم من مقدار الضريبة لا من وعاء الضريبة" . أما وفقا لقانون ضريبة الدخل لسنة ٢٠١١ فإنه لم ينص صراحة على المعالجة الزكوية ولا يقوم بتخصييص بند مستقل بذاتها، إلا أن المادة (١١) من الفصل الثاني – تنزيلات يحتوي مضمونها على بند الزكاة مع تقييد خصم المبلغ الزكوي المدفوع بـ٢٠٪ من وعاء الضريبة وليس من مقدار الضريبة وهذا غير متوافق مع المعالجة الشرعية، حيث نصت على أن: ينزل من الدخل الخاضع للضريبة التبرعات المدفوعة لصناديق الزكاة، والجمعيات الخيرية والجمعيات غير الهادفة للربح والمسجلة رسمياً في فلسطين، والتبرعات لمؤسسات السلطة الوطنية، والصناديق الخاصة والعامة بموجب دعوة رسمية بحيث لا تزيد عن (٢٠٪) من الدخل الخاضع خلال الفترة الضريبية نفسها .

يتضح مما سبق بأن الاتفاق الإداري جاء مفسراً لمواد قانون تنظيم الزكاة الفلسطيني لسنة ٢٠٠٨ من ناحية ومخالفا لمادة (١١) لقانون ضريبة الدخل لسنة ٢٠١١، بينما يوجد تناقض بين قانون تنظيم الزكاة الفلسطيني، والمادة (١١) من قانون ضريبة الدخل لسنة ٢٠١١ حول المعالجة المبالغ المدفوعة كزكاة من الضريبة من جهة ، وتناقض قانون ضريبة الدخل مع المعالجة الشرعية لمبالغ الزكاة المدفوعة من الضريبة من الجهة الأخرى.

**ثانياً: المبالغ المدفوعة كضرائب**

لم ينوه قانون تنظيم الزكاة الفلسطيني حول المعالجة القانونية لمبالغ الضرائب في الزكاة بالتخصيص، إلا أنه نص على: "تحسب الزكاة على ما اجتمع من دخول الشركات في نهاية العام بعد احتساب التكاليف والنفقات الخاصة بها" . وهذا يوحي بأن الضريبة المستحقة بند من بنود التكاليف الواجب خصمها عند تحديد الوعاء الزكوي، وهذا الإيحاء يتوافق مع المعالجة الشرعية في أن المبالغ المدفوعة كضرائب تخصم من وعاء الزكاة وليس من مقدار الزكاة.

أما قانون ضريبة الدخل ، فلا يعطي أي إيلاء حول المعالجة القانونية لمبالغ الضرائب في الزكاة لا صراحة( التخصيص)، ولا ضمنيا(الشمول).

**الفصل الرابع: محاسبة الزكاة في المصارف الاسلامية في فلسطين**

**نبذه مختصرة عن المصارف الاسلامية في فلسطين:**

المصرف الإسلامي هو المصرف الذي يلتزم بتطبيق أحكام الشريعة الإسلامية في جميع معاملاته المصرفية والاستثمارية من خلال تطبيق مفهوم الوساطة المالية القائم علي مبدأ المشاركة في الربح أو الخسارة ، ومن خلال إطار الوكالة بنوعيها العامة والخاصة" ، وعددها أربعة مصارف في فلسطين، اثنان أدرجت أسهمهما في سوق فلسطين للأوراق المالية وهما: البنك الإسلامي العربي(AIB)، والبنك الإسلامي الفلسطيني(ISBK) ، وأيضا مرخصان من سلطة النقد الفلسطينية واثنان لم تدرج أسهمهما في سوق فلسطين للأوراق المالية وهما: البنك الوطني الإسلامي، وبنك الانتاج الفلسطيني، وأيضا غير مرخصين من سلطة النقد الفلسطينية.

محاسبة المصارف في فلسطين:

A. تنص المادة(٤٦) البند (٢) من الفصل السابع حول الحسابات والتقارير من قانون المصارف رقم (٩) لسنة ٢٠١٠م على ما يلي: على جميع المصارف تسجيل عملياتها وإعداد بياناتها المالية بالاستناد إلى المعايير الدولية ذات العلاقة كالمعايير الدولية للتقارير المالية ومعايير المحاسبة الدولية ومعايير المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية وفقاً لما تقرره سلطة النقد.

B. بالإطلاع على التقارير المالية للمصارف الإسلامية في فلسطين في نهاية ٢٠١٢م يَظْهَرُ انه يتم إعداد البيانات المالية المحاسبية وفقا لمعايير المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات الإسلامية واستنادا لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية حسبما تقرره لجنة الرقابة الشرعية للشركة ووفقا للتعليمات والقوانين السارية في فلسطين، ويستخدم البنك المعايير المالية لإعداد التقارير المالية الصادرة عن مجلس معايير المحاسبة الدولية والتفسيرات الصادرة عن لجنة تفسيرات التقارير المالية الدولية المنبثقة عن مجلس معايير المحاسبة الدولية في حال عدم وجود معايير صادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات الإسلامية ولحين صدور معايير إسلامية تحل محلها، ومن الأهمية بمكان التأكيد بأن هناك تباينات وفروقات جوهرية بين المعايير الإسلامية والمعايير الصادرة عن مجلس معايير المحاسبة الدولية ، وستظل هذه الفروقات قائمة بسبب الاختلاف الجوهري بين الممارسات المصرفية والمالية التقليدية والممارسات المصرفية والمالية الإسلامية. كما أن الفروق الفكرية بين الممارسات التقليدية

والإسلامية تعني أن لكلا المجموعتين من المعايير مسوغ وجودها والأساس العملي والتطبيقي الذي تستمد من استمرارها.

واقع محاسبة الزكاة في المصارف الإسلامية الفلسطينية:

- تنص المادة (٣) البند (٤) من الباب الثاني وجوب الزكاة وشروطها العامة من قانون تنظيم الزكاة الفلسطيني رقم (٩) لسنة ٢٠٠٨م على أن: تُلْزَمُ جميع الشركات والمصارف والمؤسسات والأشخاص الاعتباريين ومن في حكمهم بدفع الزكاة جبراً لهيئة الزكاة طبقاً للنظام الذي يصدره مجلس الأمناء، ويكون دفع الزكاة للهيئة من الأشخاص الطبيعيين والجمعيات الخيرية والهيئات الأهلية جوازياً (طوعاً).
- توجد فروق بين المعايير الإسلامية ومعايير المحاسبة الدولية لا بد من مراعاتها عند التقويم الزكوي حال استخدام المعايير الدولية للتقارير المالية، وإذا ما لم تُقَوّم شرعا ستؤدي في النهاية إلى مقياس غير دقيق وسلبي من الناحية الشرعية لوعاء الزكاة، لذلك يجب أن يتم تطويع تلك المعايير إذا ما أمكن دون تأخير وفقا للأحكام الشرعية، وإلا فيجب الاستغناء عنها وتجنب الحرام.
- وكما يتبين من التقارير المالية للمصارف الإسلامية في فلسطين نهاية ٢٠١٢م بأنه يتم إعداد البيانات المالية وفق مبدأ التكلفة التاريخية، وهذا غير ملائم من منظور فقه الزكاة ، وأيضا وفقا لمعيار محاسبة الزكاة حيث حدد المعيار قياس الموجودات بغرض المتاجرة على أساس القيمة السوقية وقت وجوب الزكاة، باستثناء الموجودات المالية بالقيمة العادلة من خلال حقوق الملكية والاستثمارات العقارية التي تظهر بالقيمة العادلة بتاريخ القوائم المالية، والقيمة العادلة هي القيمة التي على أساسها يمكن مبادلة الأصل بين أطراف يتوافر لها المعرفة والرغبة، والتكافؤ في إتمام المبادلة . ويرى الباحث أنها ملائمة من منظور فقه الزكاة وتحقق العدالة للطرفين البائع والمشترى.
- كما ذكر آنفا يتبين بأن المصارف الإسلامية في فلسطين تلتزم بإعداد البيانات المالية المحاسبية وفقا لمعايير المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات الإسلامية، والذي يُعتبر معيار محاسبة المالية رقم (٩) هذا الذي جعل الزكاة أحد المعايير الصادرة عنها، ولا تظهر أي عبارة(دلالة) استثناء لمعيار الزكاة توحي بعدم تطبيقه، لذا من الأهمية بمكان فحص مدى التزام المصارف الإسلامية في فلسطين بتطبيق معيار المحاسبة المالي رقم (٩): الزكاة.

**أولاً: البنك الوطني الإسلامي-غزة:**

بالإطلاع على التقرير المالي والإداري عن الفترة ٢٥ نوفمبر ٢٠٠٨- ٣١ ديسمبر ٢٠١٠، ولعام ٢٠١١، ٢٠١٢م:

- يتبين من السياسات المحاسبية الهامة بأن مسؤولية إخراج الزكاة تقع على عاتق المساهمين وأصحاب الاستثمار المطلقة في حال توفر شروط وجوب الزكاة حيث لم تقم الشركة بإنشاء صندوق الزكاة. وهذا ما أكده تقرير هيئة الرقابة الشرعية عن أعمال البنك عن الفترات المذكورة بأنه لا يوجد مانع شرعي من الأخذ بأسلوب الذي يراه مجلس إدارة البنك بإخراج كل مساهم لزكاته بنفسه، وأن يتم إخطار المساهمين بذلك، وأن يقوموا بإخراج زكاتهم بأنفسهم.

**أولاً: المعالجة المحاسبية لوعاء الزكاة:**

وفقا لنص المادة (٣) البند (٤) من قانون تنظيم الزكاة الفلسطيني رقم (٩) لسنة ٢٠٠٨ القائل بأن البنك الوطني الإسلامي ملزم بدفع الزكاة لهيئة الزكاة الفلسطينية، وهي إحدى الحالات التي يُلْزَمُ فيها المصرف بإخراج الزكاة وفقا لهذا المعيار، إلا أنه لا يلتزم بتلك المادة، وأيضا لا يلتزم بمتطلبات المعيار بالفقرات من( ٢-٩)، والفقرة رقم (١٢).

ثانياً: متطلبات الإفصاح: ويترتب على عدم الالتزام في المعالجة المحاسبية لوعاء الزكاة عدم الالتزام بالفقرة رقم (١٣) من متطلبات الإفصاح، والفقرة رقم ١٩)). وأيضا على الوجه المقابل، فإذا أخذنا)سلّمنا) بقرار مجلس الإدارة بعدم إخراج البنك للزكاة، لم يقم البنك الوطني الإسلامي بتطبيق متطلبات الإفصاح معياراً لمحاسبة الزكاة رقم ٩)) الفقرة رقم (١٦) بأنه في حالة عدم إخراج المصرف للزكاة يجب عليه أن يفصح في الإيضاحات حول القوائم المالية عن مقدار الزكاة الواجبة على السهم، والفقرة رقم (١٧) بانه يجب الإفصاح في الإيضاحات حول القوائم المالية عن مقدار الزكاة الواجبة على حقوق أصحاب حساب الاستثمار.

**ثانياً: البنك الإسلامي العربي:**

بالاطلاع على عقد التأسيس والنظام الأساسي للبنك الإسلامي العربي فيما يتعلق بالزكاة يظهر انه يمر بمرحلتين:

المرحلة الأولي: ٢٤/ ٢/ ٢٠٠٠م:

مادة (١٢٧): تنشىء الشركة صندوقا خاصا للزكاة، وتحفظ حسابات خاصة لهذا الصندوق.

مادة (١٢٨): تقوم الشركة بإدارة صندوق الزكاة وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية وتتكون وارداته من مخصصات صندوق الزكاة المقتطعة سنوياً من أموال الزكاة وما يرد الى هذا الصندوق من أموال الزكاة الواردة من مساهمي الشركة، بينما تتكون مصروفات هذا الصندوق من أوجه الصرف المختلفة المنصوص عليها في القرآن الكريم.

المرحلة الثانية: ٩/٥/٢٠١٢م

تم تعديل على المادتين ١٢٧،١٢٨ من النظام الداخلي ودمجهما في مادة واحدة لتصبح على النحو التالي: المادة ١٢٧: " يتحمل كل مساهم مسؤولية إخراج الزكاة الواجبة عليه".

بالإطلاع على التقرير المالي لعام٢٠١١ ، ٢٠١٢:

- يتبين من تقرير الهيئة الشرعية بأنه يتم احتساب الزكاة نهاية العام وفقاً لأحكام ومبادىء الشريعة الإسلامية بالرغم من أن النظام الأساسي المعدل للبنك لم يلزمه إخراج الزكاة. يتضح مما سبق أنه يوجد فرق بين احتساب الزكاة وإخراج الزكاة لأنّ احتساب الزكاة قد يحدث سواء ألزم البنك بإخراج الزكاة أو لم يُلزم. بينما الإلزام بإخراج الزكاة يعني التزام البنك باحتسابها وقت وجوب الزكاة وأدائها لمصارفها المحددة، وأن عدم الإلزام بالإخراج يعني أنّه بإمكان البنك احتساب الزكاة، ولكنه غير مخول بأداء الزكاة الواجبة.
- قام البنك بتغيير السياسة المتعلقة بالزكاة خلال عام ٢٠١١، ٢٠١٢ حيث أصبحت مسؤولية إخراج الزكاة تقع على المساهمين، وهذا ما أكده تقرير هيئة الفتوى والرقابة الشرعية الموحدة بأنه يتحمل كل مساهم مسؤولية إخراج الزكاة الواجبة عليه حيث يقوم البنك سنويا بموافقة هيئة الرقابة الشرعية بإعلام المساهمين بمقدار الزكاة المستحقة عن كل سهم، هذا وقد بلغت قيمة الزكاة الواجبة على السهم العام ٢٠١١، ٢٠١٢ على التوالي مبلغ ٠,٠١٥ دولار، ٠,٠١٣٥ دولار. ويترتب على ذلك عدم قيام البنك بقيد وتسجيل الزكاة كمصروف في قائمة الدخل.
- قائمة مصادر واستخدامات أموال صندوق الزكاة والصدقات للعام ٢٠١١ ، ٢٠١٢ أحد القوائم المالية الأساسية للبنك يتم تبويبها في بندين مستقلين:

١. مصادر أموال صندوق الزكاة والصدقات: لا يتم احتساب الزكاة الواجبة، وهذا على ما يبدو استنادا على النظام الأساس المعدل للبنك بعدم إخراج البنك للزكاة، كما يظهر بأنه يتم دمج أموال الزكاة مع أموال الصدقات في بند واحد، وهذا يحتاج إلى توضيح وفصل الصدقات الإلزامية عن الصدقات التطوعية وإظهار تفاصيل عنها.

٢. مصادر المكاسب غير الشرعية: تم احتسابها، وتم تحويل جزء من المكاسب غير الشرعية للعام ٢٠١١ إلى بند مصادر أموال صندوق الزكاة والصدقات، وتم تحويل المجموع إلى حساب (صندوق لجنة زكاة البنك). إن المكاسب غير الشرعية يجب التخلص منها وصرفها في أوجه الخير ومصالح المسلمين العامة وعدم تحويلها لصندوق الزكاة لأن الزكاة لها مصارفها المحددة، وتجب في الأموال المشروعة، والمال الحرام لذاته ليس محلا للزكاة ، لأنه ليس مالا متقوما في نظر الشرع ، ويجب التخلص منه بالطريقة المقررة شرعا بالنسبة لذلك المال .

كما يقوم البنك بتسجيل الإيرادات والمكاسب غير الشرعية في حساب خاص يظهر في قائمة المركز المالي ضمن المطلوبات الأخرى. ويتم صرف هذه الإيرادات والمكاسب على أوجه البر والإحسان حسبما تقرره هيئة الرقابة الشرعية أو لجنة الزكاة. ومن المُستحسن ان يتم اختصاص لجنة الزكاة باموال الزكاة جمعا وتوزيعا وفصلها عن الأموال غير المشروعة، وأيضا أن يتم إظهار الإيرادات والمكاسب غير الشرعية في بند مستقل بذاته في صلب المركز المالي لأهمية ذلك البند في فكر المصارف الاسلامية، والغرض الذي أنشئت لأجله حتى لو كانت قيمتها منخفضة، لكنها من الناحية الشرعية كبيرة وخطيرة.

بالإطلاع على التقرير المالي للعام ٢٠٠٨،٢٠٠٩، ٢٠١٠:

يظهر من تقرير الهيئة الشرعية بأنه يتم احتساب الزكاة في نهاية العام وفقاً لأحكام ومبادىء الشريعة الإسلامية. كما يتبين من ملخص السياسات المحاسبية بأنه يتم حساب الزكاة على الوعاء الزكوي للبنك طبقاً لمعايير المحاسبة المالية الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية باستخدام طريقة صافي الأموال المستثمرة.

- **معالجة الزكاة في القوائم المالية:**

تُدرَجُ الزكاة الشرعية ضمن المصروفات في قائمة الدخل الشامل للبنك قبل خصم الضريبة للعام ٢٠٠٨، ٢٠٠٩، ٢٠١٠م وقيمتها على التوالي ٥٥١،٠٩٦ دولار، ٥١٥،٠٠٠ دولار، ٤٨٠،٠٠٠ دولار، ووفقا لقائمة التدفقات النقدية لعام ٢٠١١ تم دفع/ تحويل مبلغ اكبر من المستحق للزكاة لعام ٢٠١٠م ٦٦٥،٨٨٩دولار–بند زكاة مدفوعة –النقد من أنشطة التشغيل وتم تحويله إلى حساب صندوق لجنة زكاة البنك، وقيمة الفرق(الزيادة) هو مبلغ تحويل المكاسب غير الشرعية ١٨٥،٨٨٩دولار الذي تم إظهاره في قائمة مصادر واستخدامات أموال صندوق الزكاة لعام ٢٠١١. ووفقا لقائمة التدفقات النقدية لعام ٢٠١٠ تم دفع المبلغ بالكامل –بند زكاة مدفوعة –النقد من أنشطة التشغيل للزكاة المستحقة عام ٢٠٠٩. ووفقا لقائمة التدفقات النقدية

لعام ٢٠٠٨ تم تحويل الزكاة المستحقة والمكاسب غير الشرعية عن الأعوام السابقة إلى حساب صندوق لجنة الزكاة ١،٧٣٤،٧٣٤ دولار. ووفقا لقائمة التدفقات النقدية لعام ٢٠٠٩ تم دفع(تحويل) مبلغ أكبر من المستحق للزكاة للعام ٢٠٠٨م ٦٤٣،٧٣٥دولار–بند زكاة مدفوعة – النقد من أنشطة التشغيل إلى حساب صندوق لجنة زكاة البنك.

مما سبق يظهر بأنه يوجد تأخير من البنك في دفع الزكاة المستحقة، والأصل أن تصرف الزكاة فور استحقاقها أو تحصيلها، ويجوز تأخير الصرف تحقيقا للمصلحة. كما انه يوجد دمج(جمع) أموال الزكاة التي تُقَوّم على أسس خالية من الحرام مع الأموال(المكاسب) غير المشروعة في صندوق واحد(صندوق لجنة الزكاة)، وبما انه وجب الفصل بين مال الزكاة ومال المبرات والصدقات لأن لكل منهما مصارفه الخاصة، وأسلوب توزيع محدد، مثال: أعطى زيد عمّرًا مبلغين من المال أحدهما صدقة والآخر زكاة ووكله بتوزيعهما، ثم وزع عمرو معظم المبلغين على أقربائه الفقراء المستحقين، واحتفظ بجزء من المبلغين إلى يوم العيد حيث وزع المتبقي أيضاً على أرحامه الفقراء دون أن يخبر أحداً أن المبلغ الأول وكذلك العيدية منه أم من غيره، فهذا لا يجوز، حيث من وُكل على صدقة عليه أن يوزعها حسب ما أخبره به موكله . ومثال آخر:شخص مسكين هو وعائلته يُشترَى له من مال الزكاة طعام وشراب وكسوة إلى آخره فهذا لا يجوز .. لذا يحتم، ومن باب أولى الفصل بين الأموال المشروعة عن الأموال غير المشروعة، وأن تكون الزكاة مطهرة من الخبائث ومنفصلة عنها، وحبذا أن يكون هناك صندوق خاصّ لأموال الزكاة يُصرَف علي أهل الزكاة المنصوص عليهم في القرآن الكريم، و صندوق آخر لأموال المبرات والصدقات( ليست أموال زكاة تصرف في سبل الخير فهي أعم من صرف الزكاة في المصارف المعروفة)، وصندوق أخير للأموال غير المشروعة.

- الزكاة تقلل من قيمة الضريبة المستحقة، حيث يتم احتساب قيمة الضريبة المستحقة بعد استقطاع الزكاة الواجبة(المستحقة) مما يقلل من الدخل الخاضع للزكاة، فيؤدي إلى تخفيض قيمة الضريبة المستحقة. وهذا مخالف للقاعدة الشرعية من أن الزكاة يجب حسمها من قيمة الضريبة المستحقة وليس من وعاء الضريبة.
- وفقا لقائمة مصادر واستخدامات أموال الزكاة والصدقات: يتم صرف أموال الزكاة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، ولكن ما يتضح في العام ٢٠٠٨ بأنه تم تحويل من حساب المكاسب غير الشرعية لعام ٢٠٠٩ ٩٢،٦٣٩، ولعام ٢٠٠٨ ٣٧٦،٣٣٧دولار لحساب أموال صندوق الزكاة والصدقات الشرعية، وهذا يعني خلط الأموال الشرعية مع غير الشرعية.

بالإطلاع على التقرير المالي للاعوام ٢٠٠٤، ٢٠٠٥، ٢٠٠٦، ٢٠٠٧م:

يظهر من الايضاحات المرفقة بند الزكاة الشرعية بأنه تُحتَسبُ الزكاة في نهاية السنة المالية إما على أساس الأرباح المدورة والاحتياطيات كما هي في بداية السنة أو على أساس صافي حقوق الملكية حسب معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية والإسلامية أيهما أفضل لأصحاب المصارف الشرعية وذلك بموجب فتوى هيئة الفتوى والرقابة الشرعية في البنك ويتم صرف الزكاة إلى مستحقيها بناءً على قرارات لجنة الزكاة المعتمدة بالبنك. وأيضا استناداً لتقرير الهيئة الشرعية بأنه يتم احتساب الزكاة في نهاية العام وفقاً لأحكام ومبادىء الشريعة الإسلامية.

يتضح مما سبق بأنه يوجد طريقتين لاحتساب الوعاء الزكوي: الأرباح المدورة والاحتياطيات بداية السنة أو طريقة صافي حقوق الملكية وكلاهما مختلفة محاسبيا، وقد يترتب عليها نتيجة مختلفة ومن ثم الخيار في الطرق المحاسبية قد يؤثر على سلوك المكلفين والتحايل على الزكاة، كما أن البنك قد يكون لديه خسائر مُدَوّرَة أو مُرَحّلَة إلا أنّ عليها زكاة وفق طريقة صافي حقوق الملكية، بذلك تصبح المقارنة غير ملائمة وعديمة الجدوى، كما أن الأرباح أو الخسائر مقياس غير صحيح وعادل لاحتساب وعاء الزكاة.

- **معالجة الزكاة في القوائم المالية:**

تظهر الزكاة الشرعية في قائمة الدخل الشامل للأعوام ٢٠٠٤، ٢٠٠٥، ٢٠٠٦، ٢٠٠٧م كتوزيع للربح و وليس عبئا عليه مثل الاحتياطي القانوني، وقيمتها على التوالي ١٢،٩٣١ دولار ،٢٢٢،٣٩٣ دولار ، ٣٩٨،٠٤٨ دولار ، ٥٥٣،٢٧١ دولار.

يتبن من قائمة التدفقات النقدية للأعوام المذكورة بأنه يدمج عنصر الضرائب والزكاة في بند واحد، حيث أن الضرائب المدفوعة عن سنوات سابقة والزكاة الشرعية- جانب التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية قيمتها قائمة التدفقات النقدية: يدمج عنصر الضرائب والزكاة في بند واحد، حيث أن الضرائب المدفوعة عن سنوات سابقة والزكاة الشرعية- جانب التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية قيمتها على التوالي١٩٧،٤٨٨دولار، ٢٤،٠٩٨دولار، ٩٩٨،٦٣٧دولار، ١،٠٣٧،٣٧٠دولار. ومن المستحسن أن يتم فصل الزكاة عن الضرائب لأن لكل منهما معايير وأنصبة وأوجه صرف مختلفة، كما أن الفصل يعني أهمية الزكاة وإن كانت قيمتها منخفضة.

- يتضح من المركز المالي بأنه يتم دمج بند الزكاة والصدقات غير الموزعة في بند واحد – المطلوبات الأخرى خلال الأعوام المذكورة دون تفصيل او فصل وقيمتها على التوالي١٣،١٠٥دولار، ٢٣٥،٤٩٨دولار، ٦٢٣،٥٤٦دولار، ١،٣٥٨،٣٩٧دولار، فالمستحسن أن يتم تقديس الزكاة ورفعها بفصلها عن أي بند آخر حيث أن العبرة في مقاصدها وليس قيمتها، وهذا الرصيد يشمل المكاسب غير الشرعية المحولة، وهذا ما يوضحه بيان مصادر واستخدامات أموال صندوق الزكاة والصدقات، كما يؤكد هذا الرقم أن الزكاة الشرعية المستحقة على البنك للأعوام المذكورة لم يتم سدادها للمستحقين فور استحقاقها (التأخر في السداد)، وتم سدادها في السنة اللاحقة، وهذا ما تم عرضه في قائمة التدفقات النقدية للبنك.
- بند المكاسب غير الشرعية، وقائمة مصادر واستخدامات أموال صندوق الزكاة الصدقات: يتألف من تبرعات مبلغ ٨١٩, ٢٣٤ دولار أمريكي تم تحويله إلى حساب أموال صندوق الزكاة.
- يتبين من إيضاحات البيانات المالية- بند المطلوبات الأخرى أنه يتم فصل حساب أموال صندوق الزكاة والصدقات عن حساب المكاسب غير الشرعية، وهذا متفق مع تقرير الهيئة الشرعية باستثناء الجزء المحول إلى حساب صندوق أموال الزكاة، وهذا يحتم القول بأن صندوق الزكاة لا بد أن يكون منفصلا ومستقلا ومتخصصا بأموال الزكاة عن أي اموال أخرى وبالدرجة الأولي غير المشروعة.

## مراجع البحث:


- قانون تنظيم الزكاة الفلسطيني رقم(٩) لسنة٢٠٠٨م، الصادر بتاريخ ٢٠/١٠/٢٠٠٨م، الموافق: ٢٣/ ذو القعدة / ١٤٢٩ه.
- موقع هيئة الزكاة الفلسطينية، http://www.zakatpal.ps/
- دليل الإرشادات لمحاسبة زكاة الشركات، الكويت، قرارات وتوصيات الندوتين العاشرة والحادية عشرة لقضايا الزكاة المعاصرة الصادرة عن الهيئة الشرعية العالمية للزكاة، سلطنة عمان ٢٠٠٠ م –٢٠٠١ م والمعدل من قبل الندوة الرابعة عشرة – البحرين أغسطس ٢٠٠٥م، ص: ٧٠.
- الهيئة الشرعية لبيت الزكاة الكويتي( ٥/ ٢٠٠٨).
- Yusuf al-Qaradawi/1999. Translated by Monzer Kahf. Fiqh az-Zakat: A Comparative Study.
- London: Dar AI Taqwa ltd.
- OBJECTIVE AND FAIR MEASUREMENT OF ZAKAH ON BUSINESS WEALTH(El-Badawi and Al-Sultan, 1992).
- موقع هيئة الزكاة الفلسطينية http://www.zakatpal.ps/
- الهيئة الشرعية العالمية للزكاة، الندوة الرابعة لقضايا الزكاة المعاصرة – البحرين ١٩٩٤م، والندوة الثالثة عشرة بقضايا الزكاة المعاصرة – السودان ٢٠٠٤م، ومجمع الفقه الإسلامي الدولي التابع لمنظمة المؤتمر الاسلامي، قرارات ١٦٣-١٧٤، قرار رقم ١٦٥ ( ١٨/٣) بشان تفعيل دور الزكاة في مكافحة الفقر وتنظيم جمعها وصرفها بالاستفادة من الاجتهادات الفقهية، بوتراجايا (ماليزيا) من ٢٤-٢٩ جمادي الآخرة ١٤٢٨هـ، الموافق ٩-١٤ تموز (يوليو) ٢٠٠٧م: التوصية السادسة:
- قانون رقم (٨) لسنة ٢٠١١م بشأن ضريبة الدخل، صدر في مدينة رام الله بتاريخ:٢٦ /٢٠١١/٩ ميلادية الموافق: ٢٧/شوال/١٤٣٢ هجرية.
- محمد البلتاجي، مقال بعنوان: ماهية المصارف الاسلامية، نشر بتاريخ ١٤-٠١-٢٠٠٩، مصر، http://www.bltagi.com
- الموقع الالكتروني لسوق فلسطين للاوراق المالية، http://www.pex.ps.
- الموقع الالكتروني لسلطة النقد الفلسطينية، دليل المصارف للمؤسسات المالية،http://www.pma.ps.
- قانون المصارف رقم (٩) لسنة ٢٠١٠م، صدر في مدينة رام الله بتاريخ: ٨/١١/٢٠١٠م الموافق: ٢ ذو الحجة ١٤٣١هـ. عن منظومة القضاء والتشريع في فلسطين – المقتفي -، اعداد معهد الحقوق في جامعة بيرزيت. http://muqtafi.birzeit.edu
- مقالات في التمويل الإسلامي، معايير المحاسبة المالية الاسلامية ومعايير المحاسبة الدولية: الأرضية المشتركة، محمد أمجد الدين باكير. http://www.majdbakir.com
- الهيئة الشرعية العالمية لقضايا الزكاة المعاصرة، الندوة السابعة – الكويت ١٩٩٧م.
- معيار المحاسبة الدولي رقم ١٦: الممتلكات والتجهيزات والمعدات، المعدل ١٩٩٨م.
- الهيئة الشرعية العالمية لقضايا الزكاة المعاصرة، الندوة الرابعة: زكاة المال الحرام– البحرين ١٩٩٤م، وقرار رقم (٣١/١٣) من مجمع الفقه الإسلامي الدولي، مجلة المجمع، العدد ٣ الجزء١ ص١٧٧.
- مجمع الفقه الإسلامي الدولي التابع لمنظمة المؤتمر الاسلامي، قرارات ١٦٣-١٧٤، قرار رقم ١٦٥ ( ١٨/٣)، ٢٠٠٧م، مرجع سابق.
- فتاوى الهيئة العامة للشئون الاسلامية والاوقاف – الامارات العربية المتحدة، http://www.awqaf.ae، خلط الزكاة مع الصدقة وتوزيع ذلك بالتقسيط، رقم الفتوى١٧٩٢٣، ٢١-يونيو-٢٠١١.
- موقع الاسلام العتيق، http://islamancient.com/، فتوى بعنوان / ما هو ضابط إنشاء الجمعيات الخيرية؟ وهل يجوز خلط أموال الزكاة بالصدقات؟، محمد ناصر الدين الألباني.



طارق قندوز
ماجستير علوم تجارية تخصص تسويق
جامعة الجزائر

# أثر التوجه التسويقي في ترقية تنافسية سوق التأمين الجزائري (مدخل إستراتيجي ابتكاري)

**الحلقة (٣)**

**المحور الخامس: التسويق الابتكاري كمدخل لتنويع وتجويد منتجات سوق التأمين الجزائري:**

لقد تعدّدت وتنوّعت وجهات نظر الباحثين في المؤتمرات والأكاديميين في الأدبيات في تعريف الابتكار، و توضيح الفرق بينه وبين الإبداع، وبيان علاقته بالاختراع، لكن هذا ليس موضع استقصائه وسبر أغواره، فما يهم هنا الإطار العام لهذه الظاهرة المدروسة. حيث عرّف على أنه (تنمية وتطبيق الأفكار الجديدة في الشركة) ، وكذلك يقصد به (شكل جديد، وهو تغيير يرتبط بشيء جديد سواء سلعة، خدمة، تقنية، ممارسة إدارية، تغيرات في عناصر أخرى داخل الشركة) ، وأيضا (هو عملية إنشاء الأفكار الجديدة ووضعها في الممارسة) ، وهناك من يرى أن الابتكار هو (القدرة على الاختراع) أي أن الابتكار عبارة عن تطبيق تجاري للاختراع. ومن التعاريف الأقرب إلى الماركتينغ نجد تعريف المدرسة اليابانية وهو (القدرة الفائقة على تمييز الفرصة وحشد الموارد للإمساك بها والفرصة في هذه الحالة هي الشيء الجديد في السوق والذي يستجيب بشكل أفضل وأسرع للزبون).

وفي هذا الإطاروحتى يوصف العمل أنه ابتكاري يجب أن يكون عبارة عن منتج ملموس أو عملية أو إجراء داخل الشركة؛ وأن يمثل شيئا جديداً بالنسبة للمجتمع؛ وأن يكون مقصوداً وليس عارضاً . وفي غضون ما سلف وعلى الرغم من أن مصطلح الابتكار يستخدم في المجالات الوظيفية المختلفة للشركة خاصة البحث والتطوير Research and Development، غير أنه في حقل التسويق عادة ما ينظر إليه على أنه في مجال المنتج أو الخدمة، لذا تصب تعريفاته في هذا النطاق ويقصد بالتسويق الابتكاري أنه :(وضع الأفكار الجديدة أو غير التقليدية موضع التطبيق الفعلي في الممارسات التسويقية)، كما يُعرّف أيضا على أنه (الاستغلال الناجح للأفكار التسويقية الجديدة) ، أي: فعل مميز في الجانب التسويقي يجعل الشركة مختلفة عن الآخرين.

ويهتم التسويق الابتكاري للتأمين بتشخيص البيئة التي تعيش فيها شركات التأمين، عن طريق جهاز نظام المعلومات التسويقي بتوصيف وتشخيص رغبات وخيارات انتحارات المستفيدين الحاليين والمرتقبين أي: دراسة وتحليل التغطيات التأمينية والأخطار التي تهدد حياة وممتلكات المشتركين ؛ واحتياجات ومتطلبات الوسطاء والقنوات البيعية المستعملة كشبكة تجارية غير مباشرة على غرار الوكلاء العامون والسماسرة والبنوك؛ ونقاط قوة وجوانب ضعف المنافسين القائمين والمحتملين أي: دراسة وتحليل الوضعية السوقية لكافة الفروع التأمينية المعروضة، حدود وطرق التسعير، نظم وأساليب التوزيع، تقنيات الترويج والوسائل الإعلامية المعتمدة (مسموعة، مرئية، مكتوبة) .

إنَّ دورة إنتاج التأمين معكوسة حيث يتم تحصيل الإيرادات مسبقا مقابل الجهل التام للنفقات والتكاليف الممكن تحملها مستقبلا . لذلك تتمثل عملية تطوير منتجات التأمين في تطبيق استراتيجيتين أساسيتين هما:

- استراتيجية التمايز: بالنظر إلى محيط الأعمال الذي يتميز بسرعة التغيير، فإن سلوك شركات التأمين يتجه نحو الضغط في منحى توليد موقع تنافسي متميز.
- استراتيجية الانتشار: تشمل توسيع نطاق الخدمات التأمينية في السوق، من خلال تبسيط الإجراءات، وتسهيل ونشر عمليات التأمين في أماكن متفرقة بهدف الرفع من الحصة السوقية للشركة.

كما أنَّ الاستفادة من المنتجات الجديدة للشركات المنافسة، أو العمل على إجراء تحسينات جديدة عليها يمنح فرصاً تسويقيّة جديدة لعملاء جدد، وإشباع رغباتهم من خلال ذلك المنتج المبتكر، كذلك قد يأخذ الابتكار شكلا آخر يخص التغيير في طريقة الإنتاج أو التسويق أو الزيادة في التكلفة، في هذه الحالة يمكن أن تنتج شركات التأمين سياسة التجديد في العملية التأمينية، والتي تتم إما بتعديل شكل وثيقة التأمين أو شروطها أو طريقة تسويتها، أو إضافة مزايا أو خدمات تكميلية للوثيقة. وكمثال عن المنتجات المبتكرة في بعض الأسواق العربية نجد عملية مزج تأمينات الحياة وتأمينات الممتلكات في وثيقة تأمين واحدة تسمى حماية الأسرة ومسكنها .

إن الدراسات المعدّة مسبقا من طرف مديرية التّسويق انطلاقا من فكرة أو اقتراح منتجات جديدة تلخص في دفتر شروط خاص، والذي يمثل اقتراح وصف لسياسة المنتوج هذا الدفتر يتضمن :

١. وصف القطاع السوقي المستهدف من حيث الحاجات والمواقف والسلوكيات،...الخ.
٢. ملخص حول المنافسة (الهجوم، الدفاع، نقاط القوة والضعف).
٣. مواقع المنتج المقترح تقديمه من بين المنتجات المنافسة.
٤. الخصائص الأساسية للعرض وذلك من خلال توضيح مختلف الضمانات ومستوياتها ، والخدمات المرافقة لها، وكل التفاصيل المهمة.
٥. الهيكل التجاري للسعر، مجال السعر، المنافسون المستهدفون.
٦. بيئة العرض والتي تتضمن أدوات التشخيص الزبائن، نماذج الاقتراحات،...الخ.
٧. تسيير المنتوج المتوقع تقديمه من حيث كيفية وصول الزبائن إلى معلوماتهم، تساؤلاتهم حول العقود مركزية أو لامركزية التسيير.
٨. النمط التجاري المتبع فيما يخص التوزيع هل هو مباشر وجها لوجه في الشبابيك عن بعد،...الخ.
٩. الموازنات التقديرية الضرورية، الدراسات التكميلية، التجارب، التسيير، طرح المنتوج،...الخ.

الجدير بالإشارة في آخر المطاف:إنّ تصميم منتجات التأمين الجديدة يجب أن تراعي المفهوم التسويقي لمنتجات التأمين التي تقوم على ركيزتين أساسيتين هما :

١. المتعلقة بتكييف المنتوج حسب قيمة استعماله، وهو ما أدى إلى تقسيم منتجات التأمين إلى ثلاث فئات:
   - منتجات التأمين ذات الطلب الواسع مثل التأمين على السيارات.
   - منتجات التأمين التي تتطلب مجهودات وتكييفات كي تباع كتأمينات الحياة والشيخوخة.
   - منتجات التامين المعقدة كتأمين خسائر الاستغلال.

إن كل من هذه الفئات تحتاج لسياسة خاصة بها تبدأ من التفكير إلى عرض الخدمة وتسعيرها، ومن ثم تكييفها مع باقي عناصر المزيج التسويقي.

٢. المتعلقة بضرورة صيانة سياسة المنتج في إطار الثنائية (منتج/سوق)، وذلك بتقسيم السوق إلى قطاعات وتحليل احتياجات كل قطاع سوقي ويمكن التمييز بين:

- مفهوم منتج وحيد خاص بفئة معينة من الزبائن وعليه فإن الشركة مطالبة بتجميع أكبر عدد ممكن من الزبائن الذين تتشابه احتياجاتهم وبالتالي تصميم المنتج الذي يتوافق مع هذه الاحتياجات بهدف إرضاء الزبائن مع ضمان المردودية.
- مفهوم تشكيلة منتجات موجهة لفئة معينة من الزبائن Package، أي تقديم عدة منتجات تأمينية في منتج واحد والذي يُعدّ بعد دراسة الاحتياجات مثل عقد التأمين متعدد الأخطار Multirisque أو كل الأخطار Tousrisque الذي يضم تأمينات ضد الحريق، السرقة، المسؤولية المدنية والمهنية. ويسمح هذا النوع من المنتجات بمردودية معتبرة نظرا لتنوع المنتجات التي تضمن تعويضا أفقيا، كما أنها تبقى ذات مردودية مستمرة باعتبار أن هذه المنتجات تساير أخطار المؤمن لهم.

توجد عدة مقترحات لتحسين عملية تطوير المنتج بشركات التأمين، نورد منها ما يأتي :

- إنشاء جهاز متخصص وفعّال لتطوير المنتج التأميني للوقوف على المنتجات المتاحة في السوق العالمي، والقدرة على الصمود والتصدي في مواجهة المنافسة الحادة (المحلية والعالمية).
- تبني أجهزة التسويق البحث والتطوير بشركات التأمين لاستراتيجية ملائمة لتطوير تغطياتها حتى يمكنها توفير منتج مناسب يقابل احتياجات وتوقعات الزبائن.
- إنشاء قاعدة معطيات للإلمام بكافة الظروف السوقية و بما يساعدها على ملاحقة التطورات المتعلقة بالمنتجات المتاحة في السوق العالمي.
- توفير الدعم الكامل في تعزيز فعّالية الجهود التي تستهدف تحسين المنتجات عن طريق مشاركة العاملين في التخطيط واتخاذ القرارات المتعلقة بتطوير المنتج التأميني.
- زيادة الاهتمام بإجراء بحوث السوق، وجعل الزبون محل اهتمام خاص، واعتباره مصدرا أساسيا لكل قرارات الإدارة العليا فيما يتعلق بتطوير المنتج، باعتبار أنّ غالبية الأفكار لا ترد من البحوث والتطوير فقط، ولكن من جانب الزبائن أنفسهم.
- الإسهام في إنشاء مراكز ومعاهد البحث والتطوير في قطاع التأمين من خلال المساعدة المالية والبشرية والاشتراك في المراكز العلمية لتطوير التكنولوجيا (توفير الخدمات الإرشادية في إجراء التعديلات على المنتجات الحالية والإسهام في تطوير المنتجات الجديدة).

من المفارقات في سوق التأمين الجزائري أنه رغم التشريعات الصادرة منذ إلغاء مبدأ التخصص عام ١٩٩٠ وإعادة هيكلته عام ١٩٩٥ كمنعرج حاسم ونقطة انعطاف في مسار تنظيم القطاع من خلال الاهتمام بمسألة التنظيم الفني والإشراف والرقابة وإرساء قواعد اللعبة التنافسية، ثم تعميق ذلك الانفتاح والتحرير نوعيا عام ٢٠٠٦ بقصد تجويد خدماته وتحسين مستوى التقديم، بيد أن المحصلة كانت هيمنة الوزن النسبي لتأمينات الأضرار Les Assurances de Dommage بـ ٩٣٪، مقارنة بتأمينات الأشخاص Les Assurances de Personnes بـ ٧٪ (فجوة عميقة)، والسيطرة واضحة للتأمينات من الصيغ التقليدية قياسا إلى العقود المستحدثة (وتيرة متباطئة في التجديد والتحديث).

ولو ألقينا نظرة سريعة فاحصة ومدققة لواقع تركيبة محفظة المنتجات التأمينية المعروضة في السوق الوطنية لوجدناها تتميز بأنها تقليدية ومحدودة وإلزامية، إضافة إلى ذلك التأخر الفادح المسجل في تعميم وتفعيل مختلف أنواع التأمينات في الجزائر مقارنة مع الدول الأخرى، ويُردُّ أصل هذا المرض المزمن إلى غياب وإهمال الأدوات الابتكارية في صناعة القرارات التسويقية كظاهرة سائدة في غالبية الشركات الوطنية، وعزوف المسيرين عن ثقافة الانفتاح والمغامرة وحب المخاطرة نظراً لأنها نشأت في بيئة اشتراكية احتكارية مغلقة تقتل الإبداع وتثبطه. وهناك عدة أسباب أسفرت عن هذه النتيجة المنطقية والموضوعية منها:

١. عدم اقتناع وإدراك المسؤولين بجدوى التسويق الابتكاري في تحسين الأداء التنافسي.
٢. عدم المعرفة بتقنيات التسويق الابتكاري وكيفية تطبيقها في مجال البوالص التأمينية.
٣. نقص وغياب المختصين في مجال التسويق الابتكاري.
٤. غياب الشروط والظروف الملائمة لإدماج التسويق الابتكاري في قطاع المنتجات التأمينية.
٥. هناك عائق إيديولوجي يحول دون تبني مفهوم التسويق الابتكاري باعتباره نشاطاً مكلفاً وغير منتج (يمتص ويستنزف موازنات ضخمة ويصل معدل فشل المنتجات الجديدة إلى أكثر من ٨٠٪)؛ النمط الإداري السائد في هذه الشركات هو الإدارة برد الفعل وليس الإدارة بالمبادرة، وبالتالي عادة ما يتم الانتظار حتى ظهور ابتكار معين في السوق ثم محاولة تقليده أو مواجهته بأسلوب قد لا يكون من بينها التسويق الابتكاري .

وفي المقابل هناك جملة من البواعث والدواعي والمبررات التي تزيد من الحاجة الملحة والماسة إلى اعتناق شركات التأمين الوطنية للتسويق الابتكاري، نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر :

- عامل جو المنافسة التأمينية بين المتعاملين التي تغمر السوق الجزائري للتأمين، حيث بلغ عدد العارضين ١٧ عام ٢٠١٠ مع ترقب ولوج استثمارات أجنبية (عربية، أوروبية،...الخ) نظرا للامتيازات التي تمنحها السلطات في أتون إطلاق مشاريع الاستثمار العمومي PIP.
- انتعاش سوق الوساطة التأمينية منذ سن المراسيم والتقارير الصادرة بداية من عام ٢٠٠٧ من العوامل المساعدة على اغتنام فرصة الاحتكاك الدائم بين الوسيط (المقدم/المؤدي) والزبون (المستفيد/المنتفع)، وتزويد الشركة بالمعلومات المحتوية على التغيير في الأنماط المعيشية والأخطار المحتملة.
- عامل الوعي أو النضج التأميني والقناعة أو الحساسية الدينية لدى المواطن الجزائري تحرض وتحث شركات التأمين على تجويد واستحداث حقائب تأمينية تتكيف وتتأقلم مع هذين القيدين اللذين يعدان من أهم التحديات التي تواجه وتعترض المنتجين في القطاع.
- التشابه الكبير في المنتجات التأمينية المعروضة للبيع فضلا عن غياب الحماية القانونية لها، يستدعي ذلك البحث الدؤوب عن إيجاد الحلول الابتكارية المثلى لمشكلات الحماية والضمان التي ينشدها الزبائن (السفر، الزواج، العمل، الآلات والمعدات، السيارات،...الخ)؛
- يعاني قطاع التأمين المحلي من نقص حاد في المعاهد التأمينية المتخصصة وتغيب عنه البحوث العلمية الأكاديمية والدراسات الميدانية التطبيقية التي تعتبر من أهم المرتكزات والمقومات لنجاح التسويق الابتكاري في الجزائر الذي هو مرهون بمدى وفرة الكوادر البشرية التأمينية المؤهلة والماهرة والمدربة والمحفزة، وهذه المسألة بدأت تظهر بوادرحلّها مؤخراً ولو بشكل نسبي وتدريجي بإنشاء المدرسة العليا للتأمينات من خلال التعاون بين كافّة الأطراف.
- عامل التطور التكنولوجي سريع الإيقاع في صناعة التأمين العالمية، سيما في ظل موجة التحرير المالي كأحد إفرازات الاتفاقية العامة لتحرير تجارة الخدمات GATS، وتداعيات اتّفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، وما تتمتع به الشركات الأجنبية العملاقة من إمكانات مذهلة في جانب التقانة (AIG الأمريكية، Allianz الألمانية، AXA الفرنسية، Zurich السويسرية، Generali الإيطالية، Prudential البريطانية،...الخ) والتي تسعى إلى وضع موطئ قدم والتغلغل في سوق شمال إفريقيا والشرق الأوسط MENA؛

- ديمومة العلاقة التفاعلية بين الشركة وزبائنها (تجديد العقود، تسوية الخسائر،...الخ) يزيد من الحاجة الضاغطة إلى التجديد والاكتشاف، فمن خصائص عقد التأمين أنه مستمر (حاجة الأفراد إلى الحماية والأمان والاستقرار دائمة).
- غياب فضاءات مالية وعدم كفاءة بورصة القيم المنقولة (الأوراق المالية) التي تستثمر فيها شركات التأمين فوائض ومدخرات الزبائن المكتتبين، فالقانون الجزائري يلزم الشركات على إيداع ٥٠٪ من رقم أعمالها كسندات خزينة، ويفرض فورية التفكير في الاستثمار في رأس المال الذهني (زبون داخلي راضٍ يعني زبوناً خارجيًا راضيًا).

## خاتمة

في نهاية هذه الأوراق البحثية، وبعد إلقاء الضوء حول حصيلة الإصلاحات الاقتصادية التي مسّت قطاع التأمين الجزائري من خلال القانون رقم ٠٧/٩٥ المؤرخ في ٢٥ جانفي ١٩٩٥، والتي تم تعميقها بالقانون المعدل والمتمم ٠٤/٠٦ الصادر في ٢٠ أفريل ٢٠٠٦ على خلفية مراهنة الحكومة الجزائرية على فتح السوق أمام المتعاملين الخواص (المحليين والأجانب) لتجويد أداء القطاع وترقية تنافسيته وفق أبجديات اقتصاد السوق. تعاني شركات التأمين في لجزائر من معضلة تسييرية ممثلة في قصر النظر التسويقي كظاهرة ضاربة بأطنابها وقدْ تجلّت في هشاشة مقدرتها التنافسية بناءً على مقاربة الصمود في وجه المنتوج الأجنبي داخل السوق الوطني، فضلا عن التفكير في اقتحام السوق الخارجي، وفي هذا السياق فإننا نوصي بضرورة تبني مدخلي التسويق الاستراتيجي والابتكاري كرافدين حيويين يحتويان في كنههما كل مؤهلات التفوق ومقومات التميز ودعائم النجاح.

## المراجع:


١. رواية حسن: سلوك المنظمات، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، ٢٠٠١، ص.٣٩٣

٢. دلال عظيمي: البعد الاستراتيجي للإبتكار في المؤسسة الإقتصادية في ظل رهانات المنافسة المستدامة، الملتقى الدولي حول المنافسة المستدامة والكفاءة الإستحدامية للموارد المتاحة، جامعة سطيف، الجزائر، ٢٠٠٨، ص.٤٦٩

٣. نجم عبود نجم: إدارة الإبتكار (المفاهيم، الخصائص والتجارب الحديثة)، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن ٢٠٠٣، ص ص.١٦-٢٢

٤. محمد عبد الجواد: كيف تنمي مهارات الإبتكار والإبداع الفكري، دار البشير للثقافة والعلوم، القاهرة، مصر، ٢٠٠٠، ص.١٢

٥. نيجل كنج ونيا أندرسون: إدارة أنشطة الإبتكار والتغيير، ترجمة محمود حسن حسني، دار المريخ للنشر والتوزيع، الرياض، السعودية، ٢٠٠٤، ص ص.٢٢-٢٤

٦. نعيم حافظ أبو جمعة: التسويق الإبتكاري، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، ٢٠٠٣، ص.٤٠

٧. أسامة عزمي سلام وشقيري نوري موسى: إدارة الخطر والتأمين، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ٢٠٠٧، ص ص.١٩٩-٢٠٠ (بتصرف يسير)

8. Christian Parmentier: Le marketing performant de lassurance. Largus de lassurance. Paris. France. 2005. p.26 -

٩. محمد المهدي علي: إستراتيجيات التسويق للمنتجات التأمينية، مجلة الأفاق الجديدة، المجلد ٢، جامعة المنوفية، مصر، ١٩٧٧، ص.١٢٧

10. Christian Parmentier: Op-cit. pp.141-143

11. Michel Badoc: Op-cit. pp.148-154

١٢. نادية أمين: إستراتيجيات مستخدمة لتطوير المنتج بالتطبيق على وثائق التأمين، الملتقى العربي حول التسويق في الوطن العربي (الفرص والتحديات)، جامعة الدوحة، قطر، ٢٠٠٣، ص ص.١٤١-١٤٢

- لمزيد من التفصيل أنظر إلى:
- شريف حمزاوي: المتطلبات التنظيمية لإدماج التوجه التسويقي في المؤسسات الإقتصادية، المنتدى الوطني الثاني للمؤسسات، عنابة، الجزائر، ٢٠٠٤، ص ص.٨-١٠
- Seddik Amroun: Les pratiques marketing en Algérie. 1ère colloque nationale. les reformes économiques en Algérie. Bechar. Alger. 2004. p.02

- قراءة حوصلية مقتضبة للمادة العلمية التالية:
- Amara Latrous: Les entreprises publiques doivent se remettre en cause. revue Algérienne des assurances. UAR. N°2. 2001
- Marché des assurances. Chiffre daffaire en progression. revue Lactuel. N°72. éditer par Nouvelle Revues Algérienne. 2007. pp.18-19
- Les non-dits sur les assurances en Algérie. Abhath Iktissadia. Revue économique mensuelle. 2010. p.5
- Kassali Djamel: Communication portant sur la restructuration du secteur Algérien des assurances. (http://www.cna.dz)



عامر محمد نزار جلعوط
ماجستير في الاقتصاد الإسلامي

# التكافل الاجتماعي عند أمير المؤمنين عمر بن الخطاب رضي الله عنه

الحمد لله ولي المتقين، والصلاة والسلام على سيدنا محمد فخر الأنبياء والمرسلين، وعلى آله وصحبه أجمعين، وبعد:

فهذه واحة واستراحة غَنّاء، مليئة بالخير والنماء، وبالرياحين الخضراء، التي يتفيأ بها المشتاقون إلى لحظات الصفاء، وكيف لا تكون كذلك وصاحبها منهل ونبع لأهل الأرض، ونجم وضّاء لأهل السماء، قد سقى أمة الإسلام بالعلم والنقاء، إنه أمير المؤمنين عمر بن الخطاب رضي الله عنه، الذي أحب أن يُرى الحق والإباء في المسلمين، منذ أن أعلنها لله رب العالمين، وسننظر في نظَراته البعيدة في التكافل والتعاضد لهذه الأمة، وليس لأبنائها فحسب بل لكل من استظل في كنفها سواء كانت شيمته الإيمان والهداية أو حتى الظُلمة والضلالة، رجاء قربٍ من الله وجَنّة، وبعدٍ عن النار وجُنّة. وسيكون موقفنا لهذه الواحة في الصور الثلاثة الآتية:

**الصورة الأولى (رعاية العجائز والمسنين):**

ويروي هذه الصورة أبو صالح الغفاري : أن عمر بن الخطاب ( كان يتعهد عجوزاً كبيرة عمياء في بعض حواشي المدينة من الليل فيسقي لها و يقوم بأمرها فكان إذا جاءها وجد غيره قد سبقه إليها فأصلح ما أرادت فجاءها غير مرة كيلا يسبق إليها فرصده عمر فإذا هو بأبي بكر الذي يأتيها. و هو يومئذ خليفة. فقال عمر : أنت هو لعمري ) .

فهذا مثال يبين كيفية رعاية القوي للضعيف خاصة إذا كان ممن لا يقوى على حاجاته بنفسه، ويظهر لنا من هذا الموقف ما كان يحث من تنافس بين الصحابة رضي الله عنهم في التسابق إلى أجر التعاون والتعاضد، ويظهر لعمر أن المنافس له كان صدّيق الأمة الذي لم يستطع عمر بن الخطاب أن يسبقه في مواقف سالفة زمن رسول الله صلى الله عليه وسلم كما حدث يوم تجهيز جيش المسلمين لغزوة تبوك.

كما تظهر تلك الرعاية والعناية كيفية سبق قادة أمة الإسلام إلى نظام التكافل الاجتماعي بأزمنة طويلة حيث لم تعرف أمريكا قانون الضمان الاجتماعي إلا في عام ١٩٣٥م وذلك عندما أصدر المشرّع الأميركي قانون الضمان الاجتماعي.

كما يذكرنا هذا الموقف العظيم بقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: (ليس منا من لم يوقر الكبير ويرحم الصغير ويأمر بالمعروف وينهى عن المنكر) .

فهذا منهج أمة الإسلام، في العناية والرعاية للكبار توقير واحترام، وليس من التوقير أن يُترك كبار السن دون رعاية وعطف من أبناء الأمة، وليس من منهج الإسلام حرمان الأطفال من الرحمة والإحسان أيضاً وهذا ما تحدثنا عنه الصورة الثانية.

**الصورة الثانية ( حماية ورعاية الطفولة):**

ومن الصور البديعة في التكافل الاجتماعي الشخصي من أمير المؤمنين عمر بن الخطاب رضي الله عنه مع مجتمع البنيان المرصوص ما رواه زيد بن أسلم، عن أبيه أن عمر بن الخطاب طاف ليلة، فإذا هو بامرأة في جوف دار لها وحولها صبيان يبكون، وإذا قدر على النار قد ملأتها ماء، فدنا عمر بن الخطاب من الباب، فقال: يا أمة الله، أيش بكاء هؤلاء الصبيان؟ فقالت: بكاؤهم من الجوع. قال: فما هذه القدر التي على النار؟ فقالت: قد جعلت فيها ماء أعللهم بها حتى يناموا، أوهمهم أن فيها شيئاً من دقيق وسمن. فجلس عمر فبكى، ثم جاء إلى دار الصدقة فأخذ غرارة، وجعل فيها شيئاً من دقيق وسمن وشحم وتمر وثياب ودراهم، حتى ملأ الغُرارة، ثم قال: يا أسلم، احمل عليّ. فقلت: يا أمير المؤمنين، أنا أحمله عنك! فقال لي: لا أم لك يا أسلم، أنا أحمله لأني أنا المسؤول عنهم في الآخرة - قال: فحمله على عنقه، حتى أتى به منزل المرأة - قال: وأخذ القدر، فجعل فيها شيئاً من دقيق وشيئاً من شحم وتمر، وجعل يحركه بيده وينفخ تحت القدر - قال أسلم: وكانت لحيته عظيمة، فرأيت الدخان يخرج من خلل لحيته، حتى طبخ لهم، ثم جعل يغرف بيده ويطعمهم حتى شبعوا، ثم خرج وربض بحذائهم كأنه سبع، وخفت منه أن أكلمه، فلم يزل كذلك حتى لعبوا وضحكوا، ثم قال: يا أسلم، أتدري لم ربضت بحذائهم؟ قلت: لا يا أمير المؤمنين! قال: رأيتهم يبكون، فكرهت أن أذهب وأدعهم حتى أراهم يضحكون، فلما ضحكوا طابت نفسي .

ما هذه الصورة العظيمة لأمير المؤمنين!!

وأي إحساس دقيق وحقيق!

يخرج ليلاً كعادته لتفقد أمور الأمة بحكم مسؤوليته عنها ويجد هذا الموقف الذي فاجأه.

أطفال من رعية عمر جائعون ويبكون!!

فيجلس عمر – وهو أشد هذه الأمة في الله– ويبكي معهم. ثم انتهت لحظات العاطفة وانطلق عمر إلى الإغاثة الفورية بحكم المسؤولية، إلى مؤسسة الصدقات التي هي أحد أفرع بيت مال المسلمين.

ويأخذ عمر الطعام واللباس والنقود، ثم يسارع بنفسه، ويطهي بنفسه، ويغرف بيديه، ثم ينتظر أن يرى البسمة ترتسم على محيّا أولئك الصبية، ويسمع الضحكة البريئة تخرق سكون ذلك الليل الذي أخفى هؤلاء الجائعين.

هذا هو عمر مع الطفولة بل وأكثر من ذلك حيث عزل مرة أحد عمّاله مع حرمانه من الوظيفة العامة بشكل نهائي، وذلك لما اعترف له أنه ما قبّل ولداً قط، ويروي ذلك البيهقي عن أبي عثمان النهدي قال: استعمل عمر بن الخطاب رضي الله عنه رجلاً من بني أسد على عمل فجاء يأخذ عهده. قال فأتى عمر رضي الله عنه ببعض ولده فقبله، قال: أتقبّل هذا ما قبلت ولداً قط. فقال عمر فأنت بالناس أقل رحمة، هات عهدنا لا تعمل لي عملاً أبداً . وهذا ما يذكرنا بحديث رسول الله صلى الله عليه وسلم الذي رواه أبو هريرة رضي الله عنه قال: قَبَّلَ رسول الله صلى الله عليه وسلم الحَسَنَ بْنَ عَلِيٍّ وعنده الأَقْرَعُ بْنُ حَابِس التميمي جالساً فقال الأقرع إن لي عشرة من الولد مَا قَبَّلْتُ مِنْهُمْ أَحَداً، فنظر إليه رسول الله صلى الله عليه وسلم ثم قال: (مَنْ لا يَرْحَمْ لاَ يُرْحَمْ) .

ولم يكن عمر بن الخطاب رضي الله عنه ينتظر أن يرى بين أطفال رعيته الضعيف والهزيل بل كان يقوم بتأمين الرعاية للأطفال منذ ولادتهم لأن (المؤمن القوى خير وأحب إلى الله من المؤمن الضعيف وفي كل خير) ،حيث يفرض لهم من بيت مال المسلمين مئة درهم وذلك كما يرويه ابن سعد في طبقاته أن عمر بن الخطاب رضي الله عنه كان يفرض للمنفوس– الوليد– مائة درهم فإذا ترعرع بلغ به مائتي درهم فإذا بلغ زاده .

ولم يكن ذلك لأولئك فحسب بل شملت رعايته كل الأطفال فكان إذا أتي باللقيط فرض له مائة درهم، وفرض له رزقاً يأخذه وليه كل شهر ما يصلحه، ثم ينقله من سنة إلى سنة، وكان يوصي بهم خيراً ويجعل رضاعهم ونفقتهم من بيت المال .

**الصورة الثالثة ( المحافظة على ماء الوجه لكل المواطنين):**

وبها تعامل عمر بن الخطاب مع المحتاجين من مواطني الدولة الإسلامية ولو كانوا غير مسلمين فحقوقهم في العدالة الاجتماعية محفوظة ومصونة ما دامت أنفسهم على الوفاء والعهد مستقيمة.

حيث روى الإمام أبو يوسف صاحب أبي حنفية بسنده أن عمر بن الخطاب رضي الله عنه مر بباب قوم وعليه سائل يسأل – شيخ كبير ضرير البصر– فضرب عضده من خلفه وقال:

- من أي أهل الكتاب أنت ؟
- فقال يهودي.
- قال فما ألجأك إلى ما أرى ؟
- قال: أسأل الجزية والحاجة والسن.

قال: فأخذ عمر بيده وذهب به إلى منزله فرضخ له بشيء من المنزل، ثم أرسل إلى خازن بيت المال فقال: أنظر هذا وضربائه، فو الله ما أنصفناه إن نأكل شبيبته ثم نخذله عند الهرم: ﴿إنما الصدقات للفقراء والمساكين﴾ والفقراء هم المسلمون وهذا من المساكين من أهل الكتاب، ووضع عنه الجزية وعن ضربائه. إنها الرعاية لكبار السن أياً كان اعتقادهم فهم في مسؤولية أمير المؤمنين عمر رضي الله عنه.

وكذلك فعل عندما مرّ في الشام بقوم مجذومين حيث أمر أن يُعطوا من القوت بانتظام ، فالدولة الإسلامية لا ترضى بظاهرة التسول، وعليها علاج تلك الظاهرة وكفاية مواطنيها، وضمان عزتهم .

وهذه الأفعال تدل على عدالة الإسلام وحرص الفاروق أن تقوم دولته على العدالة والرفق برعاياها ولو كانوا من غير المسلمين.

وقد بقيت الحرية الدينية معلماً بارزاً في عصر الخلافة الراشدة، مكفولة من قبل الدولة، ومصانه بأحكام التشريع الرباني.

**المراجع:**


١. أبو صالح الغفاري اسمه سعيد بن عبد الرحمن المصري وهو تابعي ثقة. معرفة الثقات للعجلي جـ٢ ص٤٠٩. كما ذكره ابن حبات في الثقات جـ٤ ص٢٨٧.

٢. تاريخ الخلفاء ص٧٤ عبد الرحمن بن أبي بكر السيوطي مطبعة السعادة – مصر الطبعة الأولى، ١٣٧١هـ – ١٩٥٢م

٣. التكافل والضمان الاجتماعي في الإسلام سعد عبد السلام حبيب، المجلس الأعلى للشؤون الإسلامية القاهرة، العدد الثاني والثلاثون ١٩٦٣.

٤. أخرجه الإمام أحمد في مسنده عن ابن عباس وهو حديث صحيح لغيره كما ذُكر في تعليقات شعيب الأرناؤوط.

٥. بمعنى جلس.

٦. أسد الغابة، كذا تاريخ دمشق لابن عساكر جـ ٤٤ ص٣٥٣.

٧. التابعي الكبير: عبد الرحمن بن مل أبو عثمان النهدي أسلم في عهد النبي صلى الله عليه وسلم ولم يره، توفي وهو ابن أربعين ومائة سنة إحدى وثمانين، وقيل: سنة مائة بالبصرة، سلم إلى سعاة النبي صلى الله عليه وسلم صدقة ثلاث سنين وهو مسلم، ثم قدم المدينة في أيام عمر بن الخطاب، كان كثير العبادة، حسن القراءة لزم سلمان الفارسي فصحبه اثني عشر سنة. عن معرفة الصحابة لأبي نعيم الأصبهاني جـ٤ ص١٨٦٩، دار الوطن للنشر – الرياض، ط: ١/ ١٤١٩هـ

٨. سنن البيهقي جـ٩ ص٤١ مكتبة دار الباز – مكة المكرمة، ١٤١٤.

٩. أخرجه البخاري، كتاب الأدب، باب رحمة الولد وتقبيله ومعانقته، جـ٥ ص٢٢٣٥.

١٠. من حديث أخرجه مسلم في صحيحه، كتاب القدر، باب فِى الأَمْرِ بِالْقُوَّةِ وَتَرْكِ الْعَجْزِ وَالاِسْتِعَانَةِ بِاللَّهِ، جـ٨ص٥٦.

١١. الطبقات الكبرى جـ ٣ص٢٩٨، محمد بن سعد بن منيع أبو عبدالله البصري الزهري دار صادر – بيروت ط: ١ – ١٩٦٨ م.

١٢. الطبقات الكبرى لابن سعد جـ٢ ص٢٩٨.

١٣. وذلك في كتابه الشهير( الخراج) ص١٥٠.

١٤. أعطاه. الرَّضْخُ العطية القليلة.

١٥. مجذومين: الجَذْم القَطْع جَذَمه يَجْذِمه جَذْماً قطَعه فهو جذِيم وجَذَّمه فانْجَذم وتَجَذَّم، والجَذْمُ: سرعة القَطْع، ومنه يقال ( جُذِمَ ) الإنسان إذا أصابه ( الجُذَامُ ) لأنه يقطع اللحم ويسقطه. لسان العرب جـ١٢ ص٨٦ المصباح المنيرجـ ١ ص٦٤.

١٦. العهدة العمرية: ص١٨، للدكتور شوقي أبو خليل، اتحاد الناشرين السوريين ط٣ ٢٠٠٩.

١٧. السياسات المالية عند الخلفاء الراشدين عامر محمد نزار جلعوط، دار إحياء للنشر الرقمي، ٢٠١٣م.




Ma'an Barazy

# Discounting And Money's Time Value; How to use NPV and other valuation methods to weigh investment potentials in an Islamic environment?

**Part 1**

**Economist - Visionary entrepreneur - Certified Shari'a Adviser and Auditor (CSAA- AAOIFI Certified) - MA Islamic Comparative Jurisprudence - BS International Economics Managing Partner And CEO of Data and Investment Consult-Lebanon**

Modern banking and finance are based on the concept of money's time value; the main parameter in the formula delivering the discounted cash value is that of the interest rate of the investment / and or loan in question. Introducing an interest rate component to any equation would jeopardize the view that Islamic economists hold. A question to be answered in this respect would be why the time value of money is denied in case of interest and what would be the appropriate determinant of the time value of money (and hence of the discount rate) in an Islamic economy. Although the discounted cash value is considered a basic investment concept and also a basic element of conventional financial theory and, in return, is fully compatible with the conceptual system of economic science; the question is: is it compatible with an Islamic view of accounting or appraisal of projects?

A key concept of TVM is that a single sum of money or a series of equal, evenly-spaced payments or receipts promised in the future can be converted to an equivalent value today. Conversely, you can determine the value to which a single sum or a series of future payments will grow to at some future date.

You can calculate the fifth value if you are given any four of: Interest Rate, Number of Periods, Payments, Present Value, and Future Value. Each of these factors is very briefly defined in the right-hand column below. The left column has references to more detailed explanations, formulas, and examples.

| | |
|---|---|
| **Interest**<br>• Simple<br>• Compound | Interest is a charge for borrowing money, usually stated as a percentage of the amount borrowed over a specific period of time. Simple interest is computed only on the original amount borrowed. It is the return on that principal for one time period. In contrast, compound interest is calculated each period on the original amount borrowed plus all unpaid interest accumulated to date. Compound interest is always assumed in TVM problems. |
| **Number of Periods** | Periods are evenly-spaced intervals of time. They are intentionally not stated in years since each interval must correspond to a compounding period for a single amount or a payment period for an annuity. |
| **Payments** | Payments are a series of equal, evenly-spaced cash flows. In TVM applications, payments must represent all outflows (negative amount) or all inflows (positive amount). |
| **Present Value**<br>• Single Amount<br>• Annuity | Present Value is an amount today that is equivalent to a future payment, or series of payments, that has been discounted by an appropriate interest rate. The future amount can be a single sum that will be received at the end of the last period, as a series of equally-spaced payments (an annuity), or both. Since money has time value, the present value of a promised future amount is worth less the longer you have to wait to receive it. |

I will examine different evaluating techniques used in financial management. The Net Present Value concept is the most contended case in point; NPV use in modern finance implies a simulation on those values which will be amplified by time and interest rates. At a point t0 it would be beneficial for the investor to get an idea of their cash value worth between two time values. That is what NPV dedicates itself to show. The Net present value (NPV) is a sophisticated capital budgeting technique; found by subtracting a project’s initial investment from the present value of its cash inflows discounted at a rate equal to the firm’s cost of capital.

I will try to answer how to use NPV and other valuation methods to weigh investment potentials in an Islamic environment? I will conclude with defining the concept of opportunity cost in evaluating investments and will try to place it in an Islamic environment.

Literature review

To my knowledge little has been written on the specific subject of relating NPV and DCF to an Islamic environment. However significant research has focused on financial evaluation techniques. I will underline the valuable The Professional Accountants in Business International Good Practice Guidance Project and Investment Appraisal for Sustainable Value Creation Exposure Draft November 2012 published by the International Federation of Accountants.

Achieving sustainable value creation aligns directly with IFAC’s vision: Recognition of the global accountancy profession as a valued leader in the development of strong and sustainable organizations, financial markets, and economies. In advocating fundamental principles, this IGPG establishes a benchmark that can help professional accountants deal with the complexities of practice and ensure that their organization’s approach and processes are aligned with widely accepted and emerging practices .

In an Islamic context a first attempt was made by Anas Zarqa (1983) who concluded that discounting is permissible in Islam and the rate of return in the projects of comparable riskiness already in operation should be used as the rate of discount. However, he did not discuss the Islamic position on the time value of money and also questioned the relevance of time preference in determining the discount rate. Rafiq al-Masri (1986) discussed the question of the time value of money in detail and argued that Islam allows the time value of money.

Rauf Azhar (1986) discussed the consumer's time preference as well as productivity of investment and concluded that the rate of profit, and not the rate of interest, would be the appropriate rate of discount in an Islamic economy. But since, he kept the conventional assumption of perfect foresight and lack of uncertainty, his conclusion loses Islamic perspective. Also, issues like, the concept and nature of time value of money and the principles under which time value of money is to be distinguished in a loan contract from an investment contract were not discussed by him.

Though several good attempts have been made in this area, the issue is far from settled. The first attempt was made by Anas Zarqa (1983) who concluded that discounting is permissible in Islam and the rate of return in the projects of comparable riskiness already in operation should be used as the rate of discount.

Rafiq al-Masri (1986) discussed the question of the time value of money in detail and argued that Islam allows the time value of money. However, he did not discuss a number of important issues; such as, why the time value of money is denied in case of interest and what would be the appropriate determinant of the time value of money (and hence of the discount rate) in an Islamic economy.

Rauf Azhar (1986) discussed the consumer's time preference as well as productivity of investment and concluded that the rate of profit, and not the rate of interest, would be the appropriate rate of discount in an Islamic economy. But since, he kept the conventional assumption of perfect foresight and lack of uncertainty, his conclusion loses Islamic perspective. Also, issues like, the concept and nature of time value of money and the principles under which time value of money is to be distinguished in a loan contract from an investment contract were not discussed by him

Forecasting, economic or accounting term?

To my understanding the real divergence between classical and Islamic economics is the equating of the time value of money.

Therefore any analysis scenario would have simply to deduct the time value of money devoid of interest rate and henceforth creating a viable capital budgeting and forecasting scenario with the use of time component- hence interest rate- in the methodology. As Islamic economic requires to disregard interest rates as it leads to usury; their capital budgeting to free the concept of NPV from its interest rate component; and I will propose henceforth to touch upon Economic Value Added (or EVA).

The EVA method begins the same way that NPV does—by calculating a project’s net cash flows. However, the EVA approach subtracts from those cash flows a charge that is designed to capture the return that the firm’s investors demand on the project. The EVA determines whether a project earns a pure economic profit–a profit above and beyond the normal competitive rate of return in a line of business. I feel more at ease with this jargon as it does not involve a discount over a specific interest rate value.

However it seems to me that the real problem lies in the conceptual understanding of the concept of time value between economists and accountants. In The Role of Central Banks in Islamic Banking Dr. Iraj Toutounchian highlights J. M. Keynes' criticism on the classical economists inability to recognize the speculative demand for money in the presence of interest (rate), it can easily be shown that interest is both necessary and sufficient condition for speculation. In other words, there is a two-way relationship between interest and speculation. Speculation,

which necessarily entails artificial risk in any market, be it in money, bond, gold, commodities and the like, is not permissible in an Islamic setting; he states.

A corollary to the above assertion is that with the disappearance of bond market stocks are expected to be exchanged in an Islamic stock market based upon their book values; Toutounchian asserts. In terms of Tobin's Q this quotient is supposed to be close to unity (one). It is because in a world with perfect markets, economic value (EV) and replacement cost (RC), will coincide. This brings the quotient to unity. An implication of this is that in a world with perfect markets valuing the firm would be easy; i.e. we could read the economic value of the firm off the current balance sheet.

Toutounchian conclude discussing about this assertion by citing two statements correctly made by Prof. Gardner Ackley:

- "Speculation - if mistaken - tends ultimately to be self -correcting in any commodity market."
- "...the real cause of unemployment is speculative demand for money".

Therefore this contains the fact of a contagion effect between speculation and unemployment on one hand and speculation and demand for money. Let me start by looking over different capital budgeting techniques and investment analysis scenarios.

**What does the NPV contends?**

NPV is an indicator of how much value an investment or project adds to the firm. With a particular project, if is a positive value, the project is in the status of positive cash inflow in the time of t. If is a negative value, the project is in the status of discounted cash outflow in the time of t. Appropriately risked projects with a positive NPV could be accepted. This does not necessarily mean that they should be undertaken since NPV at the cost of capital may not account for opportunity cost, i.e., compared with other available investments. In financial theory, if there is a choice between two mutually exclusive alternatives, the one yielding the higher NPV should be selected. To illustrate this:

| NPV = Present value of cash inflows – Initial investment |
|---|

Each cash inflow/outflow is discounted back to its present value (PV). Then they are summed. Therefore NPV is the sum of all terms, $\frac{R_t}{(1+i)^t}$

**where**

- $t$ the time of the cash flow
- $i$ the discount rate (the rate of return that could be earned on an investment in the financial markets with similar risk.); the opportunity cost of capital
- $R_t$ the net cash flow i.e. cash inflow – cash outflow, at time t . For educational purposes, is commonly placed to the left of the sum to emphasize its role as (minus) the investment.

The result of this formula is multiplied with the Annual Net cash inflows and reduced by Initial Cash outlay the present value but in cases where the cash flows are not equal in amount, then the previous formula will be used to determine the present value of each cash flow separately. Any cash flow within 12 months will not be discounted for NPV purpose, nevertheless the usual initial investments during the first year R0 are summed up a negative cash flow.

Given the (period, cash flow) pairs ( $t, R_t$ ) where $N$ is the total number of periods, the net present value $\mathrm{NPV}$ is given by:

$$\mathrm{NPV}(i,N) = \sum_{t=0}^{N} \frac{R_t}{(1+i)^t}$$

| ...If | ...Then | ...It means |
|---|---|---|
| NPV > 0 | the project may be accepted | the investment would add value to the firm |
| NPV < 0 | the project should be rejected | the investment would subtract value from the firm |
| NPV = 0 | We should be indifferent in the decision whether to accept or reject the project. This project adds no monetary value. A decision should be based on other criteria, e.g., strategic positioning or other factors not .explicitly included in the calculation | the investment would neither gain nor lose value for the firm |

The discount rate, which is the rate used to discount future cash flows to the present value is a key variable of this process.

**Other methods to equate time value**

**IRR**

According to Grame Pietersz, (© 2005-2012) rate of return on the invested amount is called IRR. A little investment with more rate of return would have higher IRR, a shareholder's wealth will increase when he makes heavy investment with lower rate of return and obtain gains in more volume (Grame Pietersz, 2005-2012). If a project's IRR is more than the project required rate of return, it is accepted and if the required rate of return exceeds the IRR, the investment in this project is refused

In another aspect, IRR base on discounted cash flows that empower the investor to observe the timing of cash outflow and inflows and the risk involve in the project (Van Horne and Wachowicz, p.321 12th edition). Horne and Wachowicz (p.321 12th edition) defines IRR is the discount rate of an investment proposal that makes the difference between cash inflows and outflow equal to zero (Van Horne and Wachowicz, p. 322 12th edition).

IRR is the discount rate that maintains break-even point between the present worth of cash outflows and cash inflows

NPV and IRR are closely related as both have almost similar mathematical formula and measure investment profitability with respect to time (corporate finance fine622 p.29). In the case, where the presence of one project does not preclude the presence of other, IRR and NPV give the same results and the decision criteria for the acceptance or rejection of the project will be same and where the presence of one project influence the presence of other the rejection and acceptance criteria for the IRR and NPV will vary (corporate finance fine622 p. 29). This is the shortcomings of IRR that it may lead to wrong decisions in two conditions.

- First, when there is an unconventional trend in cash inflows in both mutually exclusive and independent that fuel to multiple IRRs.
- Second, when investment is done in mutually exclusive projects the time and scale differences direct to the inappropriate investment decision and this problem is connected with the assumption of reinvestment

**MIRR**

MIRR was introduced to cope with the constraints of multiple IRRs with the consistence of NPV (Suzette Vivers, Howard Cohen, 2011).When it is applied in initially invested outlay, accrues terminal value and also called terminal rate of return (Suzette Vivers, Howard Cohen, 2011). MIRR is also known compound rate of return and terminal rate of return. It is the discount rate that equates the NPV to zero and present value of investment to future cash flows (Kierulff, 2008, p. 326). MIRR has prominent differences from IRR as MIRR bases on the project cost of capital and IRR accounts for project's IRR (Suzette Vivers, Howard Cohen, 2011).

Therefore, reinvestment on the cost of capital is most reliable method to calculate the project profitability (Chang and Swales, 1999, p. 133).

PI Profitability index

The PI Profitability index is also known as benefit-cost ratio of a project (Van Horne and Wachowicz, p.325, 12th edition).PI is calculated by dividing net future cash inflows to the startup cost of project (Van Horne and Wachowicz, p. 325, 12th edition).

When profitability index is greater than 1 or equal to one, we will accept the project otherwise when it is less than 1, project will be rejected (Van Horne and Wachowicz, p. 326, 12th edition). In the case of independent project NPV also produces the same results as profitability index and accepting/ rejecting criteria also remains same (Suzette Vivers, Howard Cohen, 2011).

PB The payback period

PB The payback period is the simplest and widely used method (Suzette Vivers, Howard Cohen, 2011). It is the required time period to recover the original cost of investment. The payback period of a project is the duration of time to get original cash back. Although discounted cash flow does not encompass the in payback period still it is mostly practiced method (Pike, 1996, p. 82).

Advantages

- Sometimes a payback period may be preferred on NPV because it considers the time frame of incoming cash flow when the total invested amount will be gained and helps to select the project that least recovery period in the case when projects are mutually exclusive (Suzette Vivers, Howard Cohen, 2011). The payback method is widely used by large firms to evaluate small projects and by small firms to evaluate most projects.
- Its popularity results from its computational simplicity and intuitive appeal.
- By measuring how quickly the firm recovers its initial investment, the payback period also gives implicit consideration to the timing of cash flows and therefore to the time value of money.
- Because it can be viewed as a measure of risk exposure, many firms use the payback period as a decision criterion or as a supplement to other decision techniques.
- Disadvantages
- The major weakness of the payback period is that the appropriate payback period is merely a subjectively determined number. It cannot be specified in the light of wealth maximization goal because it is not based on discounting cash flows to determine whether they add to the firm's value.
- A second weakness is that this approach fails to take fully into account the time factor in the value of money.
- A third weakness of payback is its failure to recognize cash flows that occur after the payback period.
- While easy to compute and easy to understand, the payback period simplicity brings with it some drawbacks.
- Whatever the weaknesses of the payback period method of evaluating capital projects, the simplicity of the method does allow it to be used in conjunction with other, more sophisticated measures.
- In your view, if the payback period method is used in conjunction with the NPV method, should it be used before or after the NPV evaluation?

**DPB**

DPB (discounted payback period) is the method of calculating the recovery time of present cash outflows using the discounting technique Hirsch (1994, p. 536 and Peterson and Fabozzi 2002, p. 64). It takes into account the philosophy of the changing value of money with the passage of time to provide more sophisticated results (Bierman and Smidt, 2007, p. 58; Northcott, 1992, p. 16).

Instead of measuring the time period to recover the initial investment, some investors computes the length of time required, when negative present value will convert into positive ( Bierman and Smidt 2007, p. 58). If an asset works more than it's DPB, the asset has positive NPV and if its lifetime is less than DPB the asset has negative NPV. DPB is more considered in investment decisions because if DPB is less than asset life, then it will bring required returns on investment (Suzette Vivers, Howard Cohen, 2011).

When DCF techniques are used to make capital budgeting, the analyst must also account for the hurdle rate (Suzette Vivers, Howard Cohen, 2011).

DCF techniques are very helpful to rank value-enhanced capital outlays and to find required rate by using NPV and IRR (Suzette Vivers, Howard Cohen, 2011). NPV and IRR are best to practice while evaluating a project for investment because they highlight the required rate of return (Shapiro, 2005, p. 165; Horngren et al., 2003; McWatters et al., 2001; Garrison and Noreen, 2000; Maher et al., 1997; Weetman, 1996). Many finance books instruct that should be used as NPV for investment

**References:**

1. This International Good Practice Guidance (IGPG) applies to professional accountants in business evaluating investments to support long-term decision making focused on sustainable value creation.
2. A registered trademark of the consulting firm. Stern Stewart & Co.. is another close cousin of the NPV method.
3. http://www.islamic-banking.com/iarticle__1.aspx
4. (http://www.investinganswers.com/financialdictionary/investing/internal-rate-return-irr2130).
5. (Corporate finance fine622 p.29).
6. (Brigham and Ehrhardt. 2005. p. 353).



د. علاء الدين العظمة
دكتوراه في التخطيط الاستراتيجي

# الدروس القيادية المستقاة من الطبيعة : دروس الصقور

# Nature Leadership lessons: Eagle lessons

اللّه اللّه في العبر من قصصهم! لقد دفعني كلّ ذلك للتبصّر في قصص الحيوان ومتابعة الدروس القيادية المستقاة من حياة هذه الكائنات.

حيث وجدت الكثير الكثير، وأحببت أن أشارك قرائي النظر في هذا العدد لدروس قيادية مُتعلّمة من الصقور، فلطالما كان الصقر رمزاً من الرموز القيادية.

وذلك للأسباب التالية:

١. امتلاك الرؤية (Eagles have strong vision):

يطير الصقر على مسافة مرتفعة مدركاً وجهته، فهو يحلّق على ارتفاع يبلغ خمسة كيلومترات عن سطح الأرض، ويستطيع الرؤية لتلك المسافة، لأنه يمتلك الرؤية الاستراتيجية بمسح كامل للمنطقة ومجرياتها، ويستطيع الإحاطة بكل الحيثيات من مكان مرتفع.

٢. التركيز (Focus):

رغم طيران الصقر وتحليقه عالياً فإنه يستطيع التركيز الدقيق على دقائق وتفاصيل يصعب إدراكها من علو. والتركيز هو من الدروس الهامة التي يعلّمها الصقر لأبنائه، فهو لا ينشغل بفريستين بآن واحد، والدرس هنا: " إذا اخترت فريستين فكلاهما سينجو- If you chase two rabbits, both will escape".

٣. الحداثة والتجديد والمتابعة: (Always updated)

هل تعلم بأنّ الفرق بين النسور والصقور، هو أنّ النسور تتغذى على الحيوانات الميتة في حين أن الصقور لا تأكل إلا الفريسة الحية والدماء الساخنة. والعبرة هنا هي أنه يجب على القائد أن يعتمد على الأبحاث والتقارير والمعلومات الحديثة متجاهلاً القديم منها، فهو دائم البحث والمتابعة لأحدث المجريات والمعلومات والدراسات.

٤. الابتكار عند الأزمات (Achievers relish challenges & use them profitability):

الصقر هو الطائر الوحيد الذي يستمتع بالعواصف ويحب الطقس الرديء، فهو يشعر بالحماس، ويبادر بفرد أجنحته عند حلول العاصفة لتداعبها الرياح العاتية فتحمله عالياً ليحلّق شامخاً، متجاوزاً الحواجز والعوائق مستثمراً طاقة الرياح والعواصف لتحمله لآفاق جديدة لم يرها من قبل.

إنه يجد في الطقس الرديء فرصة سانحة عكس أبناء جنسه من الطيور التي تختبئ خلف أوراق وأغصان الشجر.

٥. الشموخ القيادي (Eagles fly with eagles):

يحلّق الصقر عالياً مع أمثاله من الصقور، فهو لا يطير بصحبة الطيور الصغيرة، بل يشمخ عالياً مع أقرانه من الصقور، ولعلها من مزاياه ومن نقاط ضعفه، فهو لا يجيد التواصل مع الآخرين على الأرض.

وهو الأمر الذي يفعله القائد بشقه الأول (الشموخ) ويتجنبه بشقه الثاني (ضعف التواصل).



٦. جرّب أولاً ثم ثق أو لا تثق (Test before you trust):

عندما ترغب الصقور بالتزاوج، فإنّ أنثى الصقر تقوم باختبار ذكرها وبأصعب الاختبارات وأطولها، حيث تقوم بنزع عشها ورميه من الأعلى إلى الأسفل، وعندها يحلق الصقر الذكر نحو الأسفل مسرعاً ليلتقط العش قبل وصوله الأرض وتحطمه، وبعدها يحلّق مرتفعاً ليسلمه سليماً لأنثاه، فتعاود الأنثى رميه مرة أخرى، ويعاود الذكر إنقاذ العش مجدداً، وتكرر الأنثى هذه العملية مراراً وتكراراً ولمدة تتجاوز الساعة، لتتأكد بالدليل القاطع ولاء الذكر لمشروعهما المقبل.

٧. التغيير حاجة للاستمرار والبناء (Change to sustain):

لعل الكثيرين لا يعلمون أنّ متوسط عمر الصقور هو الأربعون ، وقليل منهم يصل السبعين.

فعندما يبلغ الصّقر الأربعين يكتسب كمالاً جسدياً لحمياً وريشاً، وهذا يجعله ثقيل الوزن كهلا، إضافة إلى أن منقاره يبلغ من التدبب مالا يعينه على استخدامه في الصيد والأكل، وهنا يكون لديه خياران: إما أن يُكمل بقية حياته صائماً وعالة على أقربائه وأسرته حتى يحين أجله، أو أن يتخذ قراراً استراتيجياً مهماً يتسم بالغموض والصعوبة والمغامرة، فيصعد أعلى التلال ويبدأ بدق منقاره بالصخور القاسية حتى يكسره بالكامل، وعندها سيلزمه ثلاثة أشهر تقريبا لينمو له منقار جديد، وخلال هذه الأشهر سيمتنع عن الطعام لينجز برنامجاً غذائياً صحياً متقشفاً. بعد هذه الأشهر القاسية وكسر المنقار المؤلمة، يضعف حجم الصقر ويخف وزنه، ويظهر له منقار قوي، وأول عملية يقوم بها هي نتف ريشه بالكامل ليصبح عارياً، وهي مهمة مؤلمة قاسية، لكنه بهذا الفعل يستعيد لياقته الجسدية، ويكسب مرونة عالية في التحليق، وتعيد هذه العمليات له شبابه وتكسبه ثلاثين عاما جديدا إذا كتب الله له ذلك. والقاعدة هنا: غيّر كي تبقى، غيّر كي لا تضمحل، غيّر قبل أن تفوتك الفرصة.

."Change to sustain، change or die، change before you have to"

٨. التحفيز والتشجيع والدفع: (Even eagle needs a push)

إن من أهم المهام الصعبة والقرارات الحاسمة التي يتخذها الصقر في حياته، هي لحظة دفعه لأولاده في خطوة طيرانهم الأولى، فليس من معنى لحياة الصقر الصغير دون ذلك، ويعتبر دفع والديه له من أعلى التلال مجازفة كبرى، فقد تبوء بالفشل فتقضي على حياته. لكن لابد من فرصة لهذا المولود تمنحه جرعة الشجاعة لينتقل إلى حياة الصقور الحقيقية.

أختم بمقولة سمعتها على إحدى الفضائيات: إنّ النجاح في هذا العصر يقوم على تحالف حماس القلب ومنطق العقل في شخص القائد، فإذا انفض هذا التحالف فلن نحصد سوى الفشل.

يا أيها القائد:

كنّ موجهاً للفعل، فإما أن تقوده، أو أن تتبع، أو أن تبتعد عن الطريق كلياً.

يتبع في العدد القادم بإذن الله...

# SWOT Analysis



Mohamed Ben Youssef
Executive Director
CIBAFI

The internal assessment (weaknesses and strengths) along with the external audit (scanning threats and opportunities) together referred to as SWOT analysis, in addition to a clear vision and mission statements are the basis for establishing long-term objectives in the strategy formulation phase.

As far as internal assessment is concerned, any business has weaknesses and strengths. Some have strengths in production, others in marketing or sales.

Just like in performing the external audit, managers, employees, and all stakeholders' involvement is imperative in performing the internal audit so as to determine the firm's strengths and weaknesses.

Such a process requires gathering and evaluating information so as to highlight critical success factors including the most important strengths and weaknesses. Such a listing would influence the strategic management in all its phases (formulation, implementation and evaluation).

The success of any firm depends on optimizing the performance of the principal functional areas and divisions within the firm.

Financial ratios are also indicators of any business success or failure.

The Resource-based view (RBV) approach contends that the internal resources are more important for the success of the firm than the external factors contrary to the I/O theory.

The RBV proponents contend that the firm should base its strategic planning on the internal resources mainly which differentiate it from any other firm. Such resources, which represent the key strengths of the firm, should be according to empirical indicators either rare, hard to imitate, or not easily substitutable.

Another major strength worth highlighting is the company culture and the way to integrate it with strategy. A successful organization should support the collective commitment of its staff to a common purpose, which fosters competence and enthusiasm among managers and employees.

A firm's culture can either be protagonist or antagonistic of its strategy. Any disarray among the firm's staff would rather disrupt the strategy formulation, implementation and evaluation process.



Research and development is a major strength area in any company. Investing in research and development is a key element in supporting the existing business and developing new products depending on the institution's competitive strategy.

However, some companies may suffer from major weaknesses that are worth mentioning.

The first is management information system. Information systems represent the firm's cornerstone. It ties the firm's functional departments together and provides the basis for managerial decisions. Having a weak information system puts the company at a competitive disadvantage.

Ambiguity in job descriptions for employees is another major weakness. The employees find themselves sometimes doing things far away from their working skills or expertise.

Another weakness that an institution may suffer from is the lack of employee motivation. Employees' morale is may get very low because no clear incentive and remuneration plan is put in practice. Employees having neither annual increment nor bonuses are likely to lose motivation.

In conclusion, the firm's functional departments represent the core operations of its business. An internal audit is to be conducted within these departments to provide basic information needed for strategy formulation. Such an audit represents an opportunity for management and employees to take part in the firm's future and is likely to energize and mobilize the employees being involved in the process.

# مخاطر عدم تماثل المعلومات بين قصور صيغ التمويل التقليدية وحلول الصناعة المالية الاسلامية

د. ياسين العايب
أستاذ محاضر – كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة قسنطينة

**الحلقة (١)**

**ملخص**

تعبر حالة عدم تماثل المعلومات (Asymmetric Information) عن النقص في المعلومات لدى مؤسسات التمويل، مما يؤثر سلبا على قراراتها تجاه المؤسسة التي يفترض أن تملك معلومات حول وضعيتها المالية واستراتيجيتها المستقبلية بحجم أكبر من مؤسسات التمويل، ففيما يتعلق بالتمويل عن طريق المساهمة في رأس المال تؤثر حالة عدم تماثل المعلومات على الزيادة في تكاليف المعاملات و الرقابة لتعويض النقص في المعلومات، أما فيما يتعلق بمؤسسات التمويل عن طريق الاستدانة فإنها تتأثر من خلال الخطر المعنوي(the moral hazard)، خطر الاختيار السيء(the adverse selection problems) وخطر تحصيص الائتمان( The credit rationing).

يهدف هذا البحث إلى إبراز واختبار قدرة صيغ التمويل الإسلامي على معالجة مختلف المشاكل المتعلقة بعدم تماثل المعلومات.

Abstract

Asymmetric Information reflects the lack of information among financial institutions which negatively affects their decisions about the institution that is supposed to have more information about its financial status and future strategy than financial institutions. With regard to financing by contribution on to the capital، asymmetric information leads to an increase in transaction costs and control in order to compensate for the lack of information. However، finance institutions through borrowing are affected by the moral hazard، the adverse selection problems and the credit rationing.

This research aims to highlight and test the ability of Islamic finance formulas to deal with various problems relating to the asymmetric information.

**مقدمة**

تزايدت الأبحاث المتعلقة بأثر عدم تماثل المعلومات في مجال التمويل بعد عشرية السبعينات من القرن الماضي، وذلك بسبب كثرة المشاكل التي أفرزتها مصادر التمويل التقليدية، وعدم تأقلمها مع متطلبات وحاجيات المؤسسات، فحاولت النظريات حصر العوائق، ومن ثم إبراز مختلف الأطراف المسؤولة عنها، ومع ذلك وإلى يومنا الحاضر تبقى صيغ التمويل الكلاسيكية عاجزة عن مجابهة المشاكل المرتبطة بخصوصية عدم تماثل المعلومات ومختلف المخاطر، ومنه تصبح الصناعة الإسلامية الضرورة للحتمية و الطبيعية لمواجهة قصور صيغ التمويل التقليدية.

يكتسي موضوع عدم تماثل المعلومات من المنظور الإسلامي أهميته من أصالته وحداثته، إذ يعتبر بمثابة أولى الدراسات التي تطرقت إلى قدرة الصناعة المالية الإسلامية على معالجة المشاكل المتعلقة بعدم تماثل المعلومات، وتحليل الانتقادات الموجهة لنظرياتها من منظور إسلامي.

نهدف من خلال البحث إلى تحقيق جملة من الأهداف نبينها في ما يلي:

- تسليط الضوء على الإطار النظري لعدم تماثل المعلومات ومختلف المشاكل المتعلقة به.
- إبراز نقائص وقصور صيغ التمويل التقليدي على مواجهة مشاكل التمويل المتعلقة بعدم تماثل المعلومات.
- اختبار قدرة صيغ التمويل الإسلامي على مواجهة مشاكل التمويل المتعلقة بعدم تماثل المعلومات.
- اختبار قدرة صيغ التمويل الإسلامي على إيجاد حلول للانتقادات الموجهة لنظريات عدم تماثل المعلومات.

وبناء على ذلك تدور مشكلة الدراسة حول التساؤل الرئيسي التالي:

ما مدى قدرة صيغ التمويل الإسلامي على معالجة مشاكل عدم تماثل المعلومات؟

تندرج تحت هذا التساؤل عدة تساؤلات فرعية:

- ما أوجه قصور صيغ التمويل التقليدي؟
- هل تبرز الصناعة المالية الإسلامية خصوصية في مجال التكيف مع طبيعة كل عملية مالية؟
- كيف يمكن معالجة مشاكل التمويل التقليدية من منظور إسلامي؟
- هل الصناعة المالية الإسلامية بديل للصناعة والابتكارات المالية الحالية؟

للإجابة على التساؤلات المطروحة وبلوغ الأهداف المرجوة اتبعنا المنهج التاريخي في تتبع التنظير المتعلق بعدم تماثل المعلومات، إضافة إلى المنهج الوصفي التحليلي في تحليل وانتقاد صيغ التمويل التقليدية وتحليل مدى قدرة صيغ التمويل الإسلامي على مواجهة مشاكل عدم تماثل المعلومات.

**١. الإطار النظري لمخاطر عدم تماثل المعلومات في التمويل:**

**١,١. مدلول خطر عدم تناظر المعلومات:**

يقصد بعدم تماثل المعلومات في السوق المالية عدم إلمام أحد أطراف الصفقة بالمعلومات الكافية عن الطرف الآخر في هذه الصفقة مما يمنعه من اتخاذ القرار السليم، ويترتب على ذلك ظهور نوعين من المشكلات التي تعتبر من أهم أسباب انخفاض كفاءة الأسواق المالية؛ والمشكلة الأولى تحدث قبل إتمام الصفقة وتسمى: مشكلة الاختيار السيئ، بينما تحدث الثانية بعد إتمام الصفقة وتسمى: مشكلة مخاطر سوء النية.

تعبر حالة عدم تماثل المعلومات عن حالة من عدم التأكد، فهي بذلك تعبر عن وضعية من المعلومات غير الكفوءة (THEPOT.2007)، لأن الأطراف الداخلية بالمؤسسة (ملاك، اداريين) يفترض أنها أكثر علما من غيرها (الأطراف الخارجية) بوضعية المؤسسة.

**٢,١. النظريات المفسرة لحالة عدم تماثل المعلومات:**

هناك العديد من المداخل التي حاولت تفسير السلوك المالي للمؤسسة الاقتصادية في ظل عدم تماثل المعلومات بينها وبين باقي المتعاملين الاقتصاديين بصفة عامة والدائنين بصفة خاصة، ولقد عد G. AKERLOFF من أوائل الباحثين في مجال عدم تماثل المعلومات بالنسبة لسوق السيارات المستعملة سنة ١٩٧٠، وتوالت بعد ذلك الدراسات المتعلقة في هذا المجال، كدراسة M. SPENCE في سنة ١٩٧٤ بالنسبة لسوق العمل، لتطبق حالة عدم تماثل المعلومات على الهيكل المالي للمؤسسة من خلال دراسة PYLE و LELLAND سنة ١٩٧٧، وكذا دراسة ROSS سنة ١٩٧٧ (POINCELOT E..1997)، وفيما يلي نحاول إبراز أهم الإسهامات النظرية المفسرة لحالة عدم تماثل المعلومات.

**١,٢,١ نظرية الوكالة:**

تفترض كل من نظرية التحكيم و نظرية التمويل التدريجي أن الإدارة ملزمة بتحقيق مصالح المساهمين مما يعني أنه لا توجد أية علاقة صراع بين المساهمين والإداريين، في حين تؤكد نظرية الوكالة المبنية على دعائم نظريات التنظيم أن مصالح الإدارة قد تتعارض مع مصالح المساهمين حتى وإن كان ذلك بهدف تعظيم قيمة المؤسسة، على اعتبار أن هذا الهدف يتحقق ضمنيا من وجهة نظر نظرية الوكالة بتحقيق المصلحة الشخصية للإدارة.

يرجع أصل علاقة الوكالة إلى آدم سميث فيما يتعلق بعدم كفاءة الشركات ذات الأسهم، حيث يتم إدارتها من قبل عون غير مالك، وحسب آدم سميث إن هذا الأخير غير محفز لإدارة أعمال لا يملكها، إذ سوف يتحصل على أجر مهما كانت النتائج التي سوف يحققها والتي يتحصل عليها المساهمون أو الملاك (BENJAMIN C.. WEINSTEIN O..1995).

يعرف كل من جونسون وميكلينغ JENSEN و MECKLING الوكالة على أنها عقد بموجبه يلزم شخص أو مجموعة أشخاص شخصا آخر (العون) بتنفيذ وظائف لصالحه مهما كان نوعها، مما ينشئ نيابة في سلطة اتخاذ القرار لدى العون. أما بالنسبة لـ CHARREAUX فعلاقة الوكالة هي كل اتفاق ينتج عن عقد بين طرفين.

تنشأ علاقات الصراع والوكالة نتيجة لاختيار هيكل تمويل معين وذلك بهدف تخفيض تكاليف الوكالة، ويمكن تقسيم علاقات الصراع القائمة إلى ما يلي:

**١,١,٢,١. علاقة الوكالة بين المساهمين والإدارة:**

تختلف نسبة امتلاك الإدارة لحقوق الملكية في المؤسسة باختلاف إطارها القانوني وحجمها، حيث تتراوح من ٠٪ إلى ١٠٠٪ والإدارة التي تمتلك نسبة ١٠٠٪ من الأسهم يتغير سلوكها بعد أن تتنازل عن جزء معين منها، وإذا كانت تمتلك إجمالي حقوق الملكية فإن تكاليف الوكالة للأموال الخاصة تكون معدومة مهما كان شكل هيكل رأس المال إذ تتحصل الإدارة على كافة العوائد، وتتحمل وحدها نتائج قراراتها، أما إذا تنازلت عن نسبة معينة من رأس المال ولتكن (١٠٠٪ − $\alpha$) فهنا تتحصل على نسبة $\alpha$ كعائد من الأرباح المحققة، وكلما كانت قيمة $\alpha$ أقل كلما أثر ذلك على زيادة تكاليف الوكالة، لأن الادارة في هذه الحالة تهدف إلى تحقيق مداخيل غير مالية. وحسب جونسون (JANSEN JANSSEN F..1998) تتبع الإدارة ذلك السلوك لأنها لن تتحصل على العوائد المحققة إلا في حدود نسبة مساهمتها في رأس المال في حين تتحمل نتائج الفشل وهو ما يقودها إلى تحقيق تلك المداخيل غير النقدية (تأثيث المكتب بأثاث فاخر، شراء سيارة، توظيف مستخدمين جدد لتخفيف العبء والاستفادة من الراحة قدر الإمكان....).

يرى جونسون أن علاقة الوكالة قد تفقد مدلولها في حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لأن رأسمالها عادة ما يكون مملوكا من طرف مساهم واحد وهو الإدارة في نفس الوقت، أي تقوم هذا الأخيرة بإدارة أموالها أو أموال العائلة، وأستدل على ذلك من خلال دراسة في سنة ١٩٩٤ شملت عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة في بلجيكا، أي وجد




أن أكثر من ٨٢٪ من تلك المؤسسات تعود ملكية رأسمالها للإدارة، وفي دراسة مماثلة لـDUCHENEAUT حول مؤسسات صغيرة ومتوسطة فرنسية وجد أن أكثر من ٤٤٪ منها تمتلك الإدارة بها أكثر من ٥٠٪ من رأسمالها(DUCHENEAUT B. ،1996)، ودعم WTTERWULGHE الفكرة؛ حيث يرى أن علاقة الصراع بين الإدارة والمساهم لا توجد في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا إذا كانت تتميز هذه الأخيرة بتطور سريع مما يفرض عليها زيادة في رأس المال بشكل مستمر، أو لدى المؤسسات التي يستأنف نشاطها من قبل الورثة(Wtterwulghe R. ،1998)، إذ أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سريعة التطور تتميز بنفور البنوك من تمويلها نتيجة للخطر المرتبط بالتطور واحتمال العجز، فتفضل بذلك التمويل عن طريق فتح رأسمالها أمام مساهمين جدد فتنشأ عندها علاقة الوكالة، أما المؤسسات العائلية ونتيجة لانشغال أفراد العائلة بأنشطة ووظائف أخرى فإنهم يفوضون من ينوب عنهم في إدارة أملاكهم الموروثة.

يؤدي التمويل باللجوء إلى الاستدانة حسب ميكلينغ وجونسون إلى تخفيض تكاليف الوكالة للأموال الخاصة؛ لأن الاستدانة تؤدي إلى تخفيض نسبة الأسهم الموجهة للبيع، وبما أن تكلفة علاقة الوكالة بين المساهمين والإدارة ترتفع بانخفاض نسبة الأسهم المحازة من قبل الإدارة، فإن رفع نسبة الاستدانة تصبح بديلا منطقيا و فعالا لتعويض النقص في السيولة(Martel j.،1996)، لأنها تجنب المؤسسة التنازل عن الأسهم ومنه تخفض من تكلفة الوكالة للأموال الخاصة. كما تساعد الاستدانة على رفع قيمة المؤسسة لأنها مرتبطة بالنتيجة، و هذه الأخيرة تزداد بفعل الاستدانة لأن الاستهلاكات الشخصية تنخفض بسبب فرض البنك رقابة على استخدام القروض من طرف المؤسسة.

يؤدي تعارض المصالح بين الدائنين ( المقرضين) و المساهمين ولجوء المقرض إلى الرقابة على استعمال الأموال المقترضة إلى تخفيض نسبة المداخيل غير النقدية المحصلة من قبل الإدارة على اعتبارها وكيلا للمساهم، أي تقوم بالتسديد الدوري للفوائد وأقساط القرض.

وعلى هذا الأساس تظهر الاستدانة كأداة فعالة في تقويم السلوك الانتهازي للإدارة، و أداة للالتزام من قبل الإدارة التي تضمن الرقابة الصارمة على التسيير، لكن الاستدانة في نفس الوقت قد ينتج عنها خطر العجز، فتفقد الادارة منصبها، وهذا القيد المتمثل في العجز سيجعل الإدارة تهدف إلى تعظيم ثروة المؤسسة.

بالنسبة لـ Williamson إن علاقة الصراع بين الإدارة، وبين المساهمين والدائنين يجب تسييرها حسب درجة خصوصية أصول المؤسسة بالنسبة إلى درجة المخاطرة خاصة لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة(CHARREAUX G.،1997)، فالأصول ذات درجة الخصوصية المنخفضة يتم تمويلها عن طريق الدين والأصول ذات درجة الخصوصية المرتفعة يتم تمويلها عن طريق الأموال الخاصة؛ مما يعني أن تكاليف الوكالة قائمة دائما مادام أن للمؤسسة نوعين من الأصول.

**٢،١،٢،١. علاقة الوكالة بين الادارة – المساهم و الدائن**

تؤدي الاستدانة إلى التخفيض من تكلفة الوكالة للأموال الخاصة، لكن المؤسسة لا يمكن لها الاقتراض دون أية حدود، وذلك لتفادي خطر الاستغلال الذي يتضاعف كلما قلت نسبة الأصول المتداولة إلى إجمالي الأصول(BIANS B.،ET AL.،1995)،

أضاف JENSEN قيداً آخر للاستدانة، ويتمثل في الصراع الذي ينشأ بين الإدارة و المالك من جهة، والمقترض من جهة ثانية؛ فإذا أراد الطرف الأول من العلاقة الاستثمار في مشاريع ذات معدل خطر مرتفع، فالبنك قبل إبرام اتفاقية القرض يحاول أن يضمن استرداد الأموال المقترضة من خلال الإجراءات والضمانات التي يفرضها، و بصفة عامة تتمثل تلك الإجراءات في متابعة القرض الممنوح أو ما يعرف بمصطلح Monitoring الذي يعبر عن كافة الإجراءات المتخذة من طرف البنك للرقابة على المدينين بهدف تجنيبهم تحويل الأموال نحو مشاريع غير مرغوبة من قبله و/أو ذات معدل خطر مرتفع.

ينشأ عن عملية الرقابة تكاليف للوكالة بين المقترض والإدارة على اعتبارها نائبا عن المساهم، بافتراض أن الإدارة تعلم أكثر من المقرض بمردودية المشروع والمخاطر التي تنجر عنه فيعتبر بذلك كحامل الرهان (stackeholder) للأموال المقترضة من البنك والمخصصة لتمويل المشروع، وهو ما يؤدي بالبنك إلى إدماج تكاليف الوكالة في التكلفة الإجمالية للقرض خاصة في ظل عدم وجود سوق مالي كفوء كحالة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الحجم (Wttermoulghe R.,1998).

تساعد الاستدانة على تدنية تكاليف الوكالة للأموال الخاصة، وبما أن البنك يدمج تلك التكاليف في التكلفة الإجمالية للقرض، فإن كل زيادة في حجم الخطر المترتب عن نشاط العميل يفرض احتياطاً أكثر من البنك مترجم في شكل زيادة في تكلفة القرض، مما يؤدي إلى انخفاض نسبة التوزيعات التي يتحصل عليها المساهمون.

بالنسبة لـ Jensen فإن الادارة إذا اعتمدت على الأموال الخاصة أو على الاستدانة فذلك سواء بالنسبة لها مادام المشروع يحقق عوائد، ومادامت علاقة الصراع قائمة فالاختلاف يكمن فقط في توزيع ذلك العائد بين المساهمين والدائنين.

يرى ROSS في هذا الإطار أن أفضل آلية تعتمدها المؤسسة لتحقيق الابتعاد عن الصراع القائم بين المساهم و المقرض أو تخفيضه؛ هي توزيع الخطر عن طريق إنتاج وبعث إشارات (Signalisation) مفادها مساهمة المؤسسة بالأموال الخاصة في تمويل المشروع إلى جانب الاستدانة والتي تفرز بدورها تكاليف للوكالة ناتجة عن عدم تماثل المعلومات(ROSS S.,1977).

يدمج البنك تكاليف الوكالة الناتجة عن عدم تماثل المعلومات بينه وبين الإدارة في التكلفة الإجمالية للقرض، هذه الأخيرة تخصم من النتيجة المحققة والتي ستوزع على المساهمين، فتؤثر بذلك سلبا على نسبة التوزيعات، ومنه يتحمل المساهم تكاليف الوكالة للاستدانة، لكنها تساعده في نفس الوقت على تكثيف الرقابة و تجنب تكلفة الفرصة الضائعة الناتجة عن الاستفادة من الآثار الإيجابية للرفع المالي.

**٢,٢,١ نظرية الإشارات:**

تعتمد عملية التشوير « signalisation » بالهيكل المالي على التشوير أساسا بنسبة الاستدانة و نسبة الأسهم المحازة من قبل الإدارة، هذه الأخيرة تقوم من خلالها بتبليغ المعلومات المهمة من وجهة نظر الدائنين والمساهمين المستقبليين، مما يسمح بطبيعة الحال من تخفيض درجة عدم تماثل المعلومات بين المتعاملين، وفي نفس الوقت تسمح بالحصول على التمويل الملائم.

**٣,٢,١. نظرية التدرج في مصادر التمويل:**

يعتبر MYERS و MAJLUFأول من قدم سياسة التمويل داخل المؤسسة عن طريق التدرج في مصادر التمويل المتاحة، وذلك انطلاقا من تطويرهما لنموذج DONALDSON الذي قدم في سنة ١٩٦١ (VERNIMMEN P. ,2005). وبّين أن المؤسسة إذا قامت بإصدار أسهم جديدة لتمويل مشروع معين في ظل عدم تماثل المعلومات فقد تتأثر قيمة أسهمها بالانخفاض لأن المساهمين الجدد عاجزون عن تقدير المردودية الفعلية للمشروع، وهو ما يؤدي بهم إلى تقدير الأسهم بقيمة أقل، أي لا يقومون بشراء الأسهم الجديدة إلا في حالة حصولهم على تخفيضات في سعرها.

انطلاقا من تأثير ظاهرة عدم تماثل المعلومات على قيمة المؤسسة ترفض الإدارة الخوض في مشاريع حتى وإن كانت لها قيمة حالية صافية موجبة، وذلك بسبب حصول المساهمين الجدد على حصة كبيرة من قيمة المؤسسة على حساب المساهمين القدامى، كما يمكن إرجاع ذلك الرفض إلى افتراض أن الإدارة تعمل وفقا لما يتماشى وأهداف المساهمين القدامى (MYERS S. C.,MAJLUF N. S.1984)، ولكي تحقق الإدارة المشروع دون المساس بثروتهم يجب عليها أن تتدرج في مصادر التمويل بدءا بالمصادر الداخلية ثم المصادر الخارجية، وإذا لجأت إلى هذه الأخيرة يجب أن تبدأ بالديون بدلا من إصدار أسهم جديدة.

# البنوك التشاركية وآفاقها بالمغرب

د. البشير عدي
أستاذ بكلية الحقوق جامعة ابن زهر - أغادير المملكة المغربية

**الحلقة (٢)**

## ثالثا: البنوك التشاركية في مشروع القانون البنكي:

رغم ما ذكر آنفا لم يكتب لتجربة البنوك الإسلامية التي ناهز عمرها نصف قرن من الزمن أن ترى النور في بلادنا على امتداد عمر هذه التجربة، ورغم المناداة بأسلمة المعاملات المالية منذ فجر الاستقلال، ورغم مساعي بعض المهتمين والغيورين على هذه التجربة منذ سنة ١٩٨٥ لإقامة بنك إسلامي، أو على الأقل فتح شبابيك تتعامل بالصيغ الإسلامية في البنوك التقليدية، على غرار ما كان عليه الأمر في العديد من الدول الغربية والعربية والإسلامية الموغلة وقتها في التوجه العلماني كتركيا وتونس، بعدما أبدت مجموعة بنك الوفاء وقتها استعدادها لتبني التجربة نتيجة المعارضة الشرسة للوبي البنوك التقليدية التي تسيطر على سوق تبلغ أرباحه السنوية ما يناهز ١٠٠٠ مليار درهم وممالأة السلطات النقدية المركزية لها؛ كما لم تفلح العديد من البنوك الإسلامية التي تقدمت بطلبات لإنشاء فروع لها بالمغرب، في الحصول على موافقة السلطات المالية التي ما فتئت تتذرع بعدم قدرة السوق المغربية على استيعاب المزيد من الفاعلين الجدد في هذا القطاع.

ورغم ما أثبتته الدراسات المتخصصة المنصبة في هذا الشأن على السوق المغربية من جدوى المنتوجات المصرفية الإسلامية وقدرتها على استقطاب مبالغ مهمة غير مساهمة في النشاط الاقتصادي الوطني، والتي قدرتها بعض الدراسات بمبلغ ٣٠ مليار درهم أي ما يعادل ٦٪ من الناتج الخام الداخلي، وكذا على استقطاب فئات عريضة من مقاطعي البنوك التقليدية للموقف الشرعي منها، بما سيمكن من اجتذاب سيولة مهمة، ويرفع نسبة الاستبناك لتتجاوز عتبة ٣٠٪ وهو ما سيؤثر بالنتيجة على معدلات الادخار والاستثمار؛ فإن السلطات المالية المغربية لم تقدم على فتح المجال أمام هذه الصيغ للتداول المصرفي إلا بحلول سنة ٢٠٠٧ من خلال توصية بنك المغرب رقم ٢٠٠٧/٣٣ تحت مسمى: " توصية متعلقة بمنتجات الإجارة والمشاركة والمرابحة"(١).

هذه التوصية اليتيمة وغير ملزمة- والتي استندت للمرجعية الدولية في إقرار هذه الصيغ(٢)- لم تراع طبيعة هذه الأخيرة وخصوصياتها، مما جعلها تحمل منذ الولادة أعراض احتضارها متمثلة بالأساس في:

١. الازدواجية والتداخل التنظيمي بين الشرعي والربوي، فلا هي من خلال أغلب تطبيقاتها ربوية محضة بالنظر لشكلها، ولا هي بشرعية محضة بالنظر لمصادر تمويلها.
٢. عدم إحاطتها بأية رقابة شرعية يمكن أن تكسبها الشرعية وتضفي عليها طابع الإسلامية، ويطمئن معها روادها من العملاء.
٣. قدرتها التنافسية غير المشجعة بالنظر لارتفاع تكلفتها مقارنة بالمنتوجات الربوية من خلال فرض ضريبة تصل إلى ٢٠٪ بما يعادل ضعف الضريبة المفروضة على المنتوجات التقليدية.

وهو ما ساهم إلى جانب عوامل أخرى في تعثرها وفشلها مباشرة بعد دخولها حيز التنفيذ.

فلم تلق هذه التجربة الإقبال الجماهيري الذي أريد لها، رغم بعض الإجراءات المتخذة لتشجيعها من قبيل الخفض من قيمة الضريبة إلى حدود ١٠٪، بحيث لم يتجاوز حجم تمويلاتها سنة ٢٠١١ حسب تقرير البنك الإفريقي للتنمية ٠,١٪ من إجمالي التمويلات المصرفية المغربية(٣).

وكان علينا الانتظار إلى غاية الإفراج عن مشروع القانون البنكي الجديد لنسجل إقرار المشرع المغربي بالعمل المصرفي الإسلامي من خلال تنظيمه للبنوك الإسلامية تحت مسمى "البنوك التشاركية"، على غرار ما عليه الأمر في بعض الدول ذات النظام المصرفي المزدوج كأندونيسيا التي تطلق عليها "بنوك المعاملة"، لما لمصطلح الإسلامية من حساسية، ولما قد يشكله من عامل إيجابي في اجتذاب العملاء لصالح البنوك الإسلامية في مواجهة غيرها من البنوك.

وقد خصص لها الباب الثالث من المشروع، وأفرد لها ٢٢ مادة من خلال ثلاثة فصول، الأول تحت عنوان: مجال التطبيق، والثاني تحت عنوان: هيئات المطابقة، والثالث تحت عنوان: أحكام متفرقة.

و عزا المشرّع من خلال المذكرة التقديمية للمشروع وضعه لإطار قانوني يحكم نشاط البنوك التشاركية إلى وعي السلطات العمومية بما يمكن أن تقدمه المنتوجات والخدمات المالية التشاركية فيما يخص تعبئة الادخار والتمويل الإضافي للاقتصاد الوطني، آخذا بعين الاعتبار عناصر عديدة في سن المقتضيات المتعلقة بها والمتمثلة أساسا في:

- نضج النظام المالي الوطني.
- آفاق الاستثمار والتمويل التي يختزلها هذا المجال ببلادنا.

- إحداث قطب مالي يتميز بإشعاع على المستوى الجهوي والعالمي والذي يستوجب توافر هذه الفئة من المالية العالمية.
- ضرورة توفير منتوجات وخدمات مالية لفائدة المواطنين المقيمين وكذلك الجالية المغربية المقيمة بالخارج التي يوفر لها القطاع المالي لبلد إقامتها منتوجات منبثقة من المالية التشاركية.
- وسنتناول باقتضاب مقتضيات هذا المستجد التشريعي من خلال الحديث عن مقتضيات الفصول الثلاثة المكونة للباب الثالث من هذا المشروع المخصص للبنوك التشاركية، قبل أن نختم بمحاولة تقييم هذا المستجد واستشراف آفاقه.

أ- تعريف البنوك التشاركية وإجراءات تأسيسها:

عرف مشروع القانون البنكي البنوك التشاركية بأنها الأشخاص المعنوية المؤهلة لمزاولة أنشطة مؤسسات الائتمان والمتمثلة في:

- تلقي الأموال من الجمهور، بما في ذلك الودائع الاستثمارية.
- عمليات الائتمان.
- وضع جميع وسائل الأداء رهن تصرف العملاء أو القيام بأدائهما، بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة.

بالإضافة إلى مزاولة العمليات التجارية والمالية والاستثمارية، باستثناء كل عملية تعامل بالفائدة أخذا وعطاء.

كما عرّف باقتضاب بأهم صيغ تمويل البنوك التشاركية لعملائها والمتمثلة أساسا في المرابحة والإجارة والمشاركة والمضاربة فاسحاً المجال أمام باقي الصيغ التمويلية الأخرى التي لا تتعارض مع الأحكام الشرعية بعد أن تتحدد مواصفاتها التقنية وكيفية تقديمها للعملاء بمنشور يصدره والي بنك المغرب بعد استطلاع رأي لجنة الشريعة للمالية ولجنة مؤسسات الائتمان.

وعرض للإجراءات الإدارية لتأسيس البنوك التشاركية واعتمادها محيلا على مقتضيات المادة ٣٢ من ذات المشروع، والتي يمكن إجمالها في تقديم طلب الاعتماد لمزاولة نشاط مؤسسة ائتمان لبنك المغرب، مرفقا بجميع الوثائق التي يراها والي بنك المغرب ضرورية للبت في طلب الاعتماد، بما في ذلك ما يطلبه من معلومات إضافية بعد وضع الطلب وأثناء دراسته، وبعد التأكد من توفر الشروط اللازمة يبلغ والي بنك المغرب مقرر منح الاعتماد أو رفضه عند الاقتضاء إلى المؤسسة بمقرر معلل بوجه قانوني داخل أجل لا يزيد على أربعة أشهر من تاريخ تسليم جميع الوثائق والمعلومات المطلوبة.

وتبعا لمقتضيات المادة ٦٠ من هذا القانون، فيمكن للبنوك التقليدية وشركات التمويل أن تقوم بفتح شبابيك تتعامل بصيغ البنوك التشاركية.

ب – الرقابة على البنوك التشاركية:

علاوة على إلزام المشروع في المادة ٦٧ البنوك التشاركية على غرار البنوك التقليدية بتكوين لجنة افتحاص تحدد شروط وكيفيات سيرها بمنشور يصدره والي بنك المغرب بعد استطلاع رأي لجنة مؤسسة الائتمان، والتي يعهد إليه القيام بما يلي:

- التعرف والوقاية من مخاطر عدم المطابقة لأحكام الشرعية.
- ضمان تتبع تطبيق آراء لجنة الشريعة للمالية ومراقبة مدى احترام هذا التطبيق.
- وضع المساطر والمرشد المتعلقة بأحكام الشرعية الواجب احترامها.
- اعتماد التدابير المطلوبة في حالة عدم احترام الشروط المفروضة عند وضع منتوج صدر بخصوص رأي شرعي.

علاوة على ما ذكر نص المشروع على آلية الرقابة الشرعية، والتي سمى إطارها بهيئات المطابقة من خلال إحداث لجنة الشريعة المالية استنادا لأحكام المادة ٧ و٨ من الظهير الشريف المتعلق بإعادة تنظيم المجالس العلمية والتي ستحدد تركيبة وكيفية سيرها بمرسوم محددا مهامها فيما يلي:

- البت حول مطابقة العمليات والمنتوجات المقدمة للجمهور للشريعة.
- الرد على استشارات البنوك.
- إبداء رأي مسبق حول محتوى الحملات الدعائية لمؤسسات الائتمان التي تزاول النشاط التشاركي.
- اقتراح أي تدبير من شأنه الإسهام في تنمية أي منتوج أو خدمة مالية مطابقة للشريعة.

هذه اللجنة التي يتولى بنك المغرب أعمال سكرتاريتها، وتكون آراؤها مقدمة على أي تفسير مناف للمقتضيات المتعلقة بالمنتوجات والخدمات المطابقة للشريعة، وقابلة للاحتجاج بها بالنسبة للبنوك التشاركية ولكل مؤسسة مالية تقدم منتوجات وخدمات مطابقة للشريعة.

وتنشر هذه الهيئة تقريرا سنويا بآرائها التي أبدتها خلال السنة المالية السابقة، وتقديرها وتقييمها بشأن مطابقة أعمال البنوك التشاركية لأحكام الشريعة.

وتكون البنوك التشاركية ملزمة برفع تقرير تقييم لهذه اللجنة حول مطابقة أعمالها لأحكام الشريعة.

ج – ضمان الودائع وحماية المودعين:

أوجب المشروع في فصله الأخير من الباب المخصص للبنوك التشاركية على هذه الأخيرة الانضمام للجمعية المهنية لبنوك المغرب. وتحدث عن إحداث صندوق ضمان الودائع الخاص بالبنوك التشاركية، لتعويض المودعين في حالة عدم توفر ودائعهم أو جميع الأموال الأخرى القابلة للإرجاع، باستثناء الودائع الاستثمارية والأموال المستثناة من الضمان بمقتضى المادة ١٣ من ذات القانون.

ويكون المشرّع المغربي بذلك قد نهج مسلك جمهور الفقهاء المعاصرين المانعين لضمان الودائع الاستثمارية خلافا لما عليه الأمر في القانون المصري في السوداني وما عليه العمل في البنوك الإسلامية الأردنية.

هذا الصندوق وعلى غرار صندوق ضمان الودائع في البنوك التقليدية، يمكنه على وجه الاحتياط والاستثناء أن يقدم لبنك تشاركي في وضعية صعبة وفي حدود المتوفر مساعدات قابلة للإرجاع، أو أخذ مساهمة في رأسمالها.

ويمنح امتياز هذا الصندوق إلى الشركة المسيرة للصندوق الجماعي لضمان الودائع المنصوص عليها في المادة ١٣٥، وتحدد شروط وكيفيات سير هذا الصندوق بمنشور يصدره والي بنك المغرب بعد استطلاع رأي لجنة مؤسسة الائتمان ولجنة الشريعة المالية.

**خاتمة**

من خلال استعراض المقتضيات الخاصة بالبنوك التشاركية يمكن القول بأن المشروع قد أولى اهتماما بالغا لتنظيم هذه المؤسسات من خلال التأكيد وبشكل واضح على الصيغ الشرعية لتعاملاتها وضرورة مطابقتها لأحكام الشريعة وبعدها عن التعامل بالفائدة أخذا وعطاء.

و كذا من خلال إحاطة هذه المؤسسات برقابة شرعية داخلية ومركزية بحيث لا يسعنا– رغم ما يعتري هذا المشروع من نقص وما قد يرد عليه من ملاحظات وانتقادات على مستوى الإطار العام، أو على المستوى التنظيمي، أو على مستوى العلاقة مع البنك المركزي والبنوك الربوية، أو على مستوى الرقابة الشرعية... – إلا التنويه به وبما جاء فيه من مقتضيات بهذا الشأن، وكلنا أمل أن ترى النور، وتعرف طريقها إلى التطبيق وألا تعترضها عقبات تشريعية تعرقل إقرارها، أو تشوه صياغتها وتفرغها من محتواها، أو تقرنها بشروط تعجيزية تحول دون قيام هذه البنوك أو قيامها مشلولة ومتعثرة.

ونتمنى ألا يتم الاكتفاء بالترخيص لمؤسسة وحيدة تحت أية ذريعة كانت لما سينتج عن هذه التجربة من آثار إيجابية على السوق المالي المغربي أمام أزمة السيولة والخصاص الحاد في الموارد المالية الذي تعيشه المؤسسات المركزية رغم إعمال جميع آليات السياسات النقدية، بما في ذلك خفض معدل الاحتياط الإجباري للبنوك بالبنك المركزي، وأمام ثقل أعباء مبالغ التسبيقات المقدمة للبنوك والتي وصلت في بعض الأوقات ٥٠ مليار درهم في الأسبوع(٤).

وذلك لما لهذه البنوك والمؤسسات التي في حكمها من أهمية في اجتذاب السيولة النقدية من خلال:

١. جذب المدخرات المحلية المعطلة والتي قدرتها بعض الدراسات كما أسلفنا بمبلغ ٣٠ مليار درهم، وهو ما سيرفع نسبة الاستبناك بنسبة تقارب ضعف النسبة الحالية، بعدما أكدت دراسة حديثة متخصصة استعداد ٨٤٪ من العينة المشمولة بالدراسة للتعامل مع البنوك الإسلامية حال قيامها بالمغرب.

٢. اجتذاب أموال المواطنين المغاربة بالخارج المتعاملين مع المؤسسات غير الربوية والمودعة بالمؤسسات المصرفية الغربية، والتي بلغت حسب تصريحات مدير مكتب الصرف سنة ٢٠١١ حوالي ٣٨ مليار درهم، في الوقت الذي عرفت فيه تحويلات الجالية المقيمة بالخارج انخفاضا مهولا في السنوات الأخيرة.

٣. جلب استثمارات كبريات البنوك الإسلامية ذات السيولة العالية، كبنك فيصل الإسلامي، وبنك قطر الإسلامي الدولي، ومجموعة البركة المصرفية، وغيرها من المؤسسات التي أعلنت استعدادها للاستثمار في السوق المصرفي المغربي بعد إقرار البنوك الإسلامية.

د - استقطاب الأموال الخليجية التي تبحث عن أسواق آمنة متعاملة للاستثمار وفق الصيغ الشرعية والتي تقدرها بعض الإحصائيات بمبلغ ٤٠٠ مليار دولار(٥).

وهذا ما سينعش السوق المالية المغربية، وينوع سلة تعاملاته، ويفتح الباب أمام تدفق الأموال والسلع والخدمات، مما يجعل من المغرب بالفعل قطبا ماليا يتميز بإشعاع على المستوى الجهوي والعالمي، وسيؤثر إيجابا بالضرورة والتبع على الاقتصاد المغربي عموما من خلال المساهمة في التخفيف من التبعية الاقتصادية والمالية للدول والجهات الدائنة الخارجية والتخفيف من أعباء خدمة الديون الربوية. وذلك من خلال:

أ - إيجاد صيغ تمويلية للقطاعات غير المهيكلة التي لا توفر لها الصيغ المعمول بها حاليا في البنوك التقليدية آليات تمويل مشاريعها، متمثلة بالإضافة للمشاركة والمضاربة والمرابحة والإجارة، في السلم والاستصناع والمغارسة والمزارعة.

ب - المساهمة في تنويع الاستثمارات في مختلف المجالات الصناعية والحرفية والفلاحية، وتشجيع المشاريع الإنتاجية المحلية للتخفيف من آثار عجز الميزان التجاري، وتشجيع التشغيل الذاتي وبالتالي إدماج موارد وطاقات بشرية مهمة في سوق الشغل بما يخفف من أزمة البطالة، ويرفع من وتيرة النمو ويدفع بالعجلة الاقتصادية نحو الأفضل بما يحقق السلم والاستقرار الاجتماعيين.

هذا فضلا عن ربط الاقتصاد المغربي بمحيطه العربي وعمقه الإسلامي، وإعادة صلته بجذوره وأصوله التشريعية، بما يكرس هوية هذا البلد وأهله، ويمكن لتطبيق شرع الله في معاملات عباد الله، ويرفع الحرج والحيف عن فئة أقصيت-قسرا وبقوة القانون- لعقود من الزمن في ولوج الحقل المصرفي والاستفادة من معاملاته وخدماته، لا لشيء إلا لأنهم لا يقبلون التعامل بالفائدة، ولا توفر لهم السلطات النقدية البدائل المتاحة أسوة بباقي بلدان العالم الغربي فضلا عن العربي والإسلامي.

**الهوامش:**

١. انظر بشأن هذه التوصية: البنوك الإسلامية في ضوء المستجدات التنظيمية للمنتجات التمويلية بالمغرب"، مريد جواد، ص ٢٢٠ وما بعدها.
٢. تتضح هذه المرجعية من خلال مقتضيات المادة ١٥ من هذه التوصية والتي جاء فيها: " ينبغي على مؤسسات الائتمان التي تقدم المنتجات المنصوص عليها في المادة الأولى أعلاه أن تتأكد بكل وسيلة من مطابقة المنتجات المذكورة للمقاييس الدولية المعمول بها". وهي ذات المرجعية التي استند إليها مشروع القانون البنكي حيث عزا واضعه من خلال مذكرته التقديمية تنظيم نشاط البنوك التشاركية إلى وعي السلطات العمومية بما يمكن أن تقدمه المنتوجات والخدمات المالية التشاركية فيما يخص تعبئة الادخار والتمويل الإضافي للاقتصاد الوطني، وسعيها إلى إحداث قطب مالي يتميز بإشعاع على المستوى الجهوي والعالمي، والذي يستوجب توافر هذه الفئة من المنتوجات والخدمات المالية، والتي وصفها بالفئة من المالية العالمية.
٣. هكذا ذهبت الإستراتيجية المالية الوطنية المؤطرة لهذه التوصية سدى، إذ لم تنجح هذه الأخيرة في رفع درجة الاستبناك، كما لم تنجح في تلبية حاجيات المواطنين الراغبين في ممارسات مالية منسجمة مع قناعاتها الدينية، فضلا عن استقطاب الاستثمارات المالية المتاحة بدول الخليج بيد رواد المصرفية الإسلامية.
٤. وإن كان من شيء يشفع لهذه التجربة في فشلها الذريع في تحقيق هذه الأهداف الثلاثة، فهو أنها نجحت في تحقيق الهدف الرابع والمتمثل في عدم زعزعة استقرار معاملات البنوك التقليدية !!!.
٥. عبد الواحد كنفاوي: "أزمة السيولة تفتح الباب للبنوك الإسلامية"، مقال بالموقع الإليكتروني لجريدة الصباح مؤرخ في ٢٠١٢/٠٩/١١.
٦. د عمر الكتاني: حوار مع جريدة الصباح منشور بالموقع الإليكتروني للجريدة بتاريخ ٢٠١٢/٠٩/١١

# ثمن الضعف

د. عبد الكريم البكار

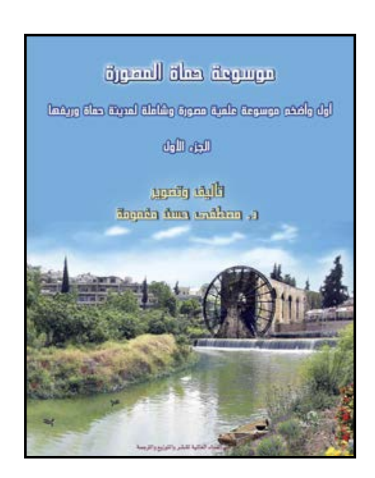
نحن لا نختلف على أن هذه الدنيا دار ابتلاء بالقوة والضعف وبالخير والشر، لكن الذي نختلف فيه عادة هو الجواب على السؤال التالي :
أتكون احتمالات نجاحنا أكبر في ابتلاء الخير والقوة أم في ابتلاء الشر والضعف ؟ وما الذي تؤكده الخبرة البشرية في هذا الشأن ؟.
لو عدنا إلى النصوص والأقوال المأثورة، فإننا سنجد منها ما يؤكد على إيجابيات امتلاك القوة، ومنها ما يشير إلى إيجابيات الضعف والقِلّة، ومنها ما يفصِّل، ويشرط على ما نجده في قوله ـ صلى الله عليه وسلم ـ : ( نعم المال الصالح للرجل الصالح )
وهذه مقاربة سريعة في هذه المسألة :

١. لو نظرنا في الأدبيات الموروثة عن أسلافنا، فإننا سنجد أن تمجيد الضعف والفقر والانكفاء على الذات هو الذي كان طاغياً، وقد كان من المشهور لدى الصوفية ـ مثلاً ـ أن الذكر والعزلة والصمت والجوع أمور أساسية في حياة الصفوة من المتقين، كما أن الذي كان سائداً في التربية هو التحفيز على السكون والسلبية وقمع النفس، وليس الحض على النمو والفاعلية، وقد نتج عن هذا ميل معظم الناس إلى التشابه ولزوم الحد الأوسط، ولهذا فإننا في معظم مراحل التاريخ لم نكن نفعل الأسوأ، كما أننا لم نكن نفعل الأفضل.
٢. نحن اليوم في عصر العولمة، والعولمة وضعية كونية تتيح للأقوياء والأغنياء والأفضل تعلماً والأشد فاعلية أن يستثمروا في الفقراء والأميين والكسالى وكل أصحاب الظروف الصعبة والكفاءات المنخفضة، وهذا يعني أن الضعف يؤهِّل أصحابه ليكونوا مَواطن نفوذ لأصحاب القوة. والحقيقة أن ( الضعف ) كان على مدار التاريخ يُغري الأقوياء باستغلال المبتلين به، لكن الوضع اليوم أشد بؤساً، فالمرء حين يكون فقيراً بين فقراء، وجاهلاً بين جهلة وفوضوياً بين فوضويين، فإنه يواجه نصف مشكلة، لكنه سينتظر مشكلة كبرى حين يكون فقيراً بين أغنياء أو جاهلاً بين علماء، أو فوضوياً بين منظمين، إنهم حينذاك سيحلون كل مشكلاتهم على حسابه، وليس في هذا غرابة ما دمنا قد سلمنا بأننا نعيش في عالم يسوده النزاع على البقاء.
٣. قالت العرب قديماً : (( المُحاصَر لا يأتي بخير )) وهذا المثل يمسّ الضعيف، على نحو مباشر لأن الضعف يضع حول صاحبه من الموانع والحواجز ما يشبه الأسوار العالية التي تحيط بمدينة من المدن، ولهذا فإن الضعيف يشعر بأنه مكبّل ومعزول ومرتبك نتيجة عدم قدرته على مواكبة عصره والتعامل مع تحدياته المتوالية. شعور الضعيف بانسداد الآفاق يؤثّر في حياته وسعادته وإنجازه أكثر من تأثير الحصار على أناس داخل مدينة أو قرية لأن الحصار الروحي والشعوري يُلحق الضرر بالبنية العقلية والنفسية العميقة للإنسان، وحين تصاب البنية التّكوينية للإنسان يهتز كل شيء.
٤. مشكلة الضعيف أنه كثيراً ما يجد نفسه عاجزاً عن حل مشكلاته الخاصة، وهذا يحوّله إلى إنسان كلٍّ على مجتمعه حيث إن من سنن الله ـ تعالى ـ في الخلق أن الإنسان حين يعجز عن تدبير شأنه الخاص، يتحول هو نفسه ـ إلى مشكل اجتماعي، وهذا ما نلمسه في حياة الكثيرين.
٥. إن من الملاحظ أن الإنسان لا يفكر ـ غالباً ـ في العطاء ومساعدة الآخرين إلا إذا كان في حالة حسنة من القوة والاستغناء، و من سنن الله في الخلق أن الضعيف والفقير ومن يملك ذكاءً أقل من المتوسط... . يظل ينتظر المعونة من الآخرين، وهذه مسألة مهمة؛ حيث أن معظم المجتمعات الإسلامية ضعيفة، ولهذا فإن الذين ينتظرون من أبنائها المساعدة كثيرون على حين أن الذين يستطيعون تقديمها قليلون، وهذا أحد أسرار ضعف الأعمال الخيرية لدينا.
٦. من المهم أن ندرك أن السبب الرئيس لضعف الأفراد والأمم هو سبب ذاتي، يتمحور حول المعطيات التي تشكل حياتنا الخاصة والعامة، وتظل مساهمة الآخرين في تقدمنا وتخلفنا على كل المستويات، مساهمة هامشية ومحدودة، وهذا ما نفهمه من قول الله ـ تعالى: (( وإن تصبروا وتتقوا لا يضركم كيدهم شيئاً )) وقوله : (( أو لما أصابتكم مصيبة قد أصبتم مثليها قلتم أنى هذا قل هو من عند أنفسكم... )).

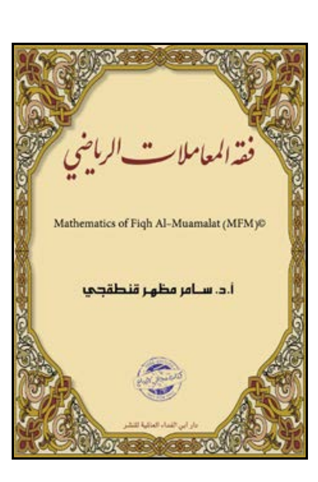
ـ السبب الأساسي في ضعف الأفراد لا يعود إلى تواضع المواهب والقدرات، وإنما يعود إلى ضعف الإرادات واضطراب الرؤية للذات والمحيط، أما الأمم والشعوب والمؤسسات والهيئات.. فإن مشكلاتها الأساسية لا تكمن في شح الموارد والإمكانات، وإنما في سوء إدارتها والفساد الذي ينخر في عظامها ولا بدّ من البحث عن حلول ناجحة لحلّ هذا التراكم من المشكلات ويكون في أن نبدأ بترية الأولاد منذ الصغر على التّحلي بالإرادة الصلبة والرؤية الواضحة، وبالنزاهة، وبالشفافية والإبداع في إدارة ما هو متوفر بين أيديهم على أمل أن يكونوا قادة في المستقبل قادرين على الانتقال بأسرهم وإداراتهم من مواقع الضعفاء إلى أقوياء، مما قد يسهم في نقل الناس من حال إلى حال

ولله الأمر من قبل ومن بعد.
في ٧/ ٢ / ١٤٣٢

## مشروع كتاب الاقتصاد الإسلامي الالكتروني المجاني




موسوعة حماة المصورة
تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة




فقه المعاملات الرياضي
تأليف: د. سامر مظهر قنطقجي



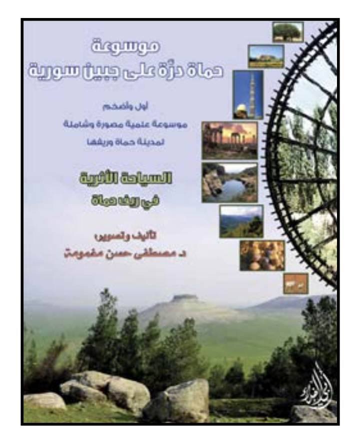

لغة الإفصاح المالي والمحاسبي XBRL
تأليف: د. سامر مظهر قنطقجي




الخدمة في البيوت أحكامها
وضوابطها الشرعية
تأليف: إبراهيم محمود العثمان آغا



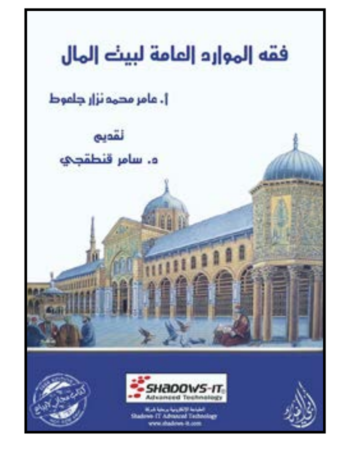

متحف حماة القديم
تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة




السياحة الأثرية في ريف حماة
تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة




العولمة الاقتصادية
تأليف: د.عبدالحليم عمار غربي




فقه الموارد العامة لبيت المال
تأليف عامر جلعوط

لتحميل أي كتاب الضغط على هذا الرابط http://www.kantakji.com/fiqh/freebook.htm

# المجلس العام يطلق برنامج الماجستير المهني التنفيذي في المالية الإسلامية في أكتوبر المقبل

يطلق المركز الدولي للتدريب المالي الإسلامي الدفعة الخامسة من برنامج الماجستير المهني التنفيذي في المالية الإسلامية في دورته المكثفة و الذي سيعقد في مملكة البحرين في الفترة ما بين 11 أكتوبر و لغاية 24 نوفمبر 2014.

و يهدف برنامج الماجستير المهني التنفيذي في المالية الإسلامية إلى إعداد كوادر مؤهلة و مدربة و توفير خبرات مزدوجة تجمع بين المعرفة الفنية المصرفية و المعرفة بالأحكام الشرعية في المعاملات و يتكون البرنامج من مواد مهنية متخصصة تنقسم إلى مواد أساسية و مواد اختيارية يتم تحديدها مسبقاً من قبل المركز .



للتسجيل والاستفسار :
المركز الدولي للتدريب المالي الإسلامي

هاتف : 0097317357300
0097317357306

إيميل :
training@cibafi.org
zahera.alqassab@cibafi.org

## مسئول بالمركزي: البحرين تشهد اندماج مصرفين إسلاميين قريبا



أعلن معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية (BIBF) بالتعاون مع هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI) سلسلة من المعايير الجديدة للمعاملات المالية الإسلامية التي تم إصدارها مؤخرا.

وأكد خبراء على هامش المؤتمر الصحفي الذي عقد أمس بمقر المعهد - بحسب "أخبار الخليج" - ان المعايير الجديدة من شأنها تعزيز وتنويع نشاط قطاع الصيرفة الاسلامية، ووضع تشريعات أكثر مرونة وسلاسة من حيث الاستثمار والتمويل والمحاسبة والقوانين والتشريعات وغيرها.

وقال المدير التنفيذي للرقابة المصرفية في مصرف البحرين المركزي خالد حمد دعم مصرف البحرين المركزي لمسيرة التطور في واقع القطاع الإسلامي وإسهامه بصورة أو بأخرى في دفع ودعم هذا القطاع ليكون في المقدمة، إذ ان البحرين كانت ولا تزال تحتفظ بمكانة مرموقة في كونها مركزا رائدا في صناعة المال الإسلامي.

كما أكد في حديثه للصحافة أن جميع البنوك العاملة في البحرين تمكنت من التعامل مع تشريع بازل ٣، وحققت مطالباته من دون وجود صعوبات كبيرة، وكشف النقاب أيضا عن قرب اندماج مصرفين إسلاميين رفض الكشف عن المزيد من تفاصيله.

وأشار الى ان قطاع المال الاسلامي نجح بالفعل في الوصول الى العالمية، وقد أثبت متانة وصلابة فاقت نظيراته التقليدية، مما عزز من رغبة الدول في الخارج في التعرف بعمق أكبر على هذه الصناعة.

كما أشار إلى أن القطاع المالي حقق نموا جيدا في ٢٠١٣م، في حين تم رصد أداء قوي للبنوك في هذا العام من حيث نمو الأرباح والأصول والودائع، وقال: النتائج مشجعة وتشير إلى نمو متواصل.

من جانب آخر تحدث رئيس مركز الدراسات الإسلامية في الـ BIBF السيد هاني رضا عن تاريخ المعهد في تخريج ما يقارب ٢٠٠٠ متدرب من ١٥ دولة مختلفة، وهي تملك خبرة ما يقرب من ١٧ عاما في التمويل الإسلامي.

وكشف ان المعهد بصدد إعداد برنامج ماجستير الصيرفة الإسلامية مشترك مع إحدى الجامعات الأمريكية، كما ان المعهد يعقد تعاونا مع الجمعية الملكية للاوراق المالية للاستثمار بهدف تطوير برنامج مهني للصيرفة العالمية.

كما يعتزم المعهد طرح برنامج الدراسة عبر الانترنت خلال الفترة المقبلة، وذلك دعما للطلاب في الخارج الراغبين في الالتحاق بالمعهد.

وشدد نائب الأمين العام لـ AAOIFI السيد خير النظام على أهمية وجود تشاورات مستمرة مع الهيئات والمؤسسات العاملة في القطاع وعلماء الشريعة الأفاضل لتطوير وإصدار معايير عالية الجودة لهذا القطاع، ونشر الخبرة والمعرفة بين شركائنا في الخارج.

مباشر للمعلومات – ١٢ يونيو ٢٠١٤

## بنك بوبيان يستهدف زيادة حصته السوقية بالكويت إلى ٢٥٪

افتتح بنك بوبيان أحدث فروعه في منطقة قرطبة وهو الافتتاح الذي يمثل انطلاقة جديدة للبنك الذي يتوقع ان يقوم بافتتاح ٤ فروع دفعة واحدة خلال شهر من الآن ليكون بذلك البنك الكويتي الوحيد الذي تمكن من تحقيق هذا الانجاز.ويتوقع ان يتم افتتاح ثلاثة فروع جديدة اضافة لفرع قرطبة وذلك في مناطق العارضية والرقة والمطار. وخلال افتتاح فرع قرطبة اصطحب نائب الرئيس التنفيذي للبنك عبدالله التويجري الصحافيين في جولة بالفرع الجديد مستعرضاً خطط البنك التوسعية في ظل المنافسة العالية التي يشهدها سوف الخدمات المصرفية الاسلامية.بحسب جريدة الوطن

وقال التويجري ان البنك يضع معايير واضحة للتميز على مستوى خدمة العملاء منها عدم انتظار العميل لأكثر من ١٠ دقائق حتى يتسنى له التواصل مع موظفي خدمة العملاء، موضحاً ان كثيرا من الخدمات المصرفية التي يقدمها نستغرق وقتاً اقل من ذلك بكثير. ولفت التويجري الى ان البنك حاز خلال السنوات الاربع الماضية لقب الافضل في خدمة العملاء وهو امر يبدو ايجابياً للغاية.

الحصة السوقية

وقدر التويجري الحصة السوقية للبنك بنحو ٦٪ على مستوى القطاع المصرفي مشيراً الى ان البنك يستهدف زيادة هذه الحصة الى ٢٥٪ قريباً مشيراً الى ان حصة الـ ٦٪ تحوي تفاصيل افضل من بينها بلوغ الحصة السوقية للبنك على مستوى تمويل الافراد لنحو ٨٪. ورأى التويجري ان الخدمات المصرفية الاسلامية تحظى بثقة واضحة من العملاء موضحاً ان البنك يستقبل عملاء جددا قادمين من بنوك اخرى سواء كانت تقليدية او اسلامية.

واضاف ان استراتيجية البنك الخمسية ٢٠١٤-٢٠١٠ وضعت ضمن اهدافها الوصول الى ٣٠ فرعا بنهاية عام ٢٠١٤ وهو ما تحقق قبل ستة اشهر من نهاية العام حيث انه مع افتتاح الفروع الجديدة فإن عدد فروع البنك سيصل الى ٣٠ فرعا.واشار التويجري الى ان ايا من فروع البنك الجديدة لا يعتبر فرعا بحد ذاته بل ٣ فروع في فرع واحد حيث يضم داخله فرعا للرجال وآخر للنساء، الى جانب خدمات شريحة عملاء البلاتينيوم الذين خصص البنك قسما خاصا في اغلب فروعه لخدمتهم.

خدمة العملاء

وأكد التويجري ان اطلاق الفروع الجديدة دفعة واحدة جاء بناء على خطط البنك الاستراتيجية في التوسع ليكون اقرب الى عملائه الى جانب حرصه على رفع شعار «نعمل باتقان» كجزء من



ثقافة البنك في خدمة العملاء والتي استحق عليها جائزة افضل بنك اسلامي في خدمة العملاء من سيرفس هيرو لأربع سنوات متتالية.واوضح ان خطط البنك للتوسع الجغرافي لا تنفصل عن خططه واستراتيجيته ليكون البنك المفضل من حيث استخدام التطبيقات الالكترونية، ولاسيما مع انتشار اجهزة الهواتف الذكية حيث استثمر البنك كثيرا في هذا المجال لتكون خدماته في متناول العملاء على مدار الساعة.

وضرب المثال بانفراد البنك محليا في تقديم خدمة ويسترن يونيون لتحويل الأموال عن طريق الحسابات والتي تعد الأولى من نوعها في الكويت حيث تتيح هذه الخدمة لجميع عملاء البنك ارسال الأموال من خلال قنواته المصرفية على شبكة الانترنت والهواتف الذكية في أي وقت من اليوم ومن أي مكان في العالم.

واضاف «في ضوء التطورات المتسارعة التي تحدث في العالم اليوم فإن هناك حاجة متزايدة لتوفير خدمات جديدة وتلبية احتياجات مختلف العملاء استنادا الى التطور المتنامي في العديد من القنوات الالكترونية حيث يسعى بنك بوبيان من خلال الاستثمار في العديد من القنوات الالكترونية الى توفير خدمات خاصة لعملائه واتاحة الوصول الى حساباتهم البنكية على مدار الساعة».كما لايزال بنك بوبيان منفردا بتقديم خدمة السحب بدون بطاقة والتي تمكنهم من سحب مبالغ نقدية من اي من أجهزة السحب الآلي الخاصة بالبنك من دون الحاجة الى استخدام البطاقة المصرفية من خلال التواصل مع البنك عبر الانترنت او الهاتف الذكي.

مباشر للمعلومات – ١٢ يونيو ٢٠١٤

## "بنك قطر الدولي الإسلامي" يحصل على جائزة أفضل بنك إسلامي في قطر للعام ٢٠١٤




قال بنك قطر الدولي الإسلامي /الدولي الإسلامي/ اليوم إنه حصل على جائزة أفضل بنك إسلامي في قطر للعام ٢٠١٤ والتي تمنحها مؤسسة /كابيتال فايننس انترنوشيونال/ ومقرها العاصمة البريطانية لندن.

وأضاف أن المؤسسة استندت في حيثيات منحها الجائزة للدولي الإسلامي إلى جملة من المعايير منها الاستقرار المالي والربحية والنمو المستمر وجودة الأصول والالتزام بالمعايير والضوابط الإسلامية في المعاملات المصرفية والتوسع المضطرد في قاعدة العملاء.

وتسلم الجائزة في فعالية أقيمت خصيصا لهذه المناسبة في لندن. وأكد سعادة الشيخ الدكتور خالد بن ثاني بن عبد الله آل ثاني رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للدولي الإسلامي والذي تسلم الجائزة، أن منحها للبنك يؤكد أنه يسير في الاتجاه الصحيح وأنه بلغ مرحلة متقدمة في تنفيذ خططه واستراتيجيته.

وأوضح أن نيل الدولي الإسلامي لهذه الجائزة يأتي في وقت ترتقي فيه مختلف المؤشرات الخاصة بالدولي الإسلامي وتزداد مشاركته الفعالة في النهضة الاقتصادية التي يشهدها الاقتصاد القطري في جميع المجالات وهو الأمر الذي لم يكن ليتحقق لولا الدعم والمساندة من قبل الحكومة الرشيدة لدولة قطر بقيادة حضرة صاحب السمو الشيخ تميم بن حمد آل ثاني أمير البلاد المفدى.

وأوضح أن فوز الدولي الإسلامي بهذه الجائزة الجديدة هو انعكاس منطقي للمكانة العالمية التي يتمتع بها الاقتصاد القطري كما يعكس المركز المالي للدولي الإسلامي الذي تؤكده ترقية التصنيف الذي حازه البنك من قبل وكالات التصنيف العالمية في العام الحالي ٢٠١٤.

يذكر أن /كابيتال فايننس انترنوشيونال/ هي مؤسسة نشر وأبحاث تصدر عنها مطبوعات وتقارير تتعلق بالأعمال والاقتصاد والتمويل وتعمل في مجال تحليل العوامل والقوى المؤثرة في الاقتصاد العالمي وإعادة تشكيله.

أرقام – ٧ يونيو ٢٠١٤

## المصرف الخليجي التجاري يطلق «حساب وديعة تحت الطلب»

أعلن المصرف الخليجي التجاري، أحد البنوك الإسلامية في مملكة البحرين، عن إطلاق حساب جديد باسم «حساب وديعة تحت الطلب»، وهو حساب استثماري مبني على أساس المضاربة غير المقيدة والمتوافقة مع مبادىء الشريعة الإسلامية.

ويجمع حساب وديعة تحت الطلب الجديد بين خاصيتي الحساب الجاري الذي يتميز بالمرونة مع خاصية حساب المضاربة الاستثماري وهي الربح المشترك. ووفقاً لنظام المضاربة الإسلامي، يقوم المستثمر بعقد شراكة مع المصرف من خلال إيداع أمواله في الحساب حيث يقوم المصرف باستثمار رأس المال من أجل تحقيق الأرباح التي سوف يتم توزيعها بين الطرفين بالنسب المتفق عليها في غضون فترة محددة يتم الاتفاق عليها مسبقاً.

وبهذه الميزة يمكن لصاحب حساب وديعة تحت الطلب الجديد أن يستخدم الحساب كحساب جار عادي يمكنه من القيام بعمليات السحب والإيداع، وفي الوقت نفسه يحصل من خلاله على ربح متوقع كل ثلاثة شهور.

وفي تعليقه على طرح المصرف لحساب وديعة تحت الطلب الجديد، صرح خليل إسماعيل المير، الرئيس التنفيذي للمصرف الخليجي التجاري قائلاً: «نحن سعداء بإطلاق حساب وديعة تحت الطلب الجديد الذي يعد فرصة استثمارية مميزة، حيث يتوافق مع مبادىء المضاربة الإسلامية. ويأتي هذا في إطار التزامنا الجاد بتقديم خدمات ومنتجات مصرفية جديدة ومبتكرة ذات مزايا استثنائية بالإضافة إلى حرصنا على تحسين الخدمات المقدمة بصورة متواصلة من أجل تلبية متطلبات عملائنا الكرام وتطلعاتهم».

«يستطيع أصحاب الشركات والأفراد فتح حساب وديعة تحت الطلب الجديد بعملة الدينار البحريني فقط، على أن يكونوا مقيمين بمملكة البحرين أو في دول مجلس التعاون الخليجي. ويبلغ الحد الأدنى لاستحقاق أرباح الحساب ١٠،٠٠٠ دينار بحريني، كما يسمح حساب وديعة تحت الطلب الجديد بربطه مع الحساب الجاري ليتمكن العميل من القيام بالعديد من العمليات المصرفية مثل استرداد المبلغ أو الإضافة الجزئية، وكذلك عمليات السحب من الحساب. كذلك يمكن للعميل استخدام أجهزة الصراف الآلي أو إجراء العمليات المصرفية من خلال شبكة الانترنت في أي وقت، وذلك عبر استخدام النظام المصرفي الإلكتروني للمصرف الخليجي التجاري» أضاف خليل المير.

ويحرص المصرف الخليجي على تطبيق استراتيجيته المرسومة بالاستجابة لطلبات عملائه المتزايدة بالحصول على خدمات مصرفية إسلامية مبتكرة ومتميزة ومتنوعة، وذلك من أجل تحقيق الريادة في العمل المصرفي الإسلامي محلياً وإقليمياً

الأيام البحرينية – ١٦ يونيو ٢٠١٤

## «المتحد»... أفضل بنك إسلامي في الكويت



فاز البنك الأهلي المتحد بجائزة أفضل بنك إسلامي في الكويت للعام ٢٠١٤، للعام الثاني على التوالى من مجلة «ذي بانكر» العالمية، التي تقدّم إحدى أبرز الجوائز السنوية المرموقة، التي تعكس التميّز في قطاع الصيرفة الإسلامية العالمية.

وقال البنك في بيان له، إن الفوز بهذه الجائزة يأتي تأكيداً لنجاحه المتزايد، ومكانته البارزة في العمل المصرفي الإسلامي.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك أنور المضف، إن حصول «المتحد» على هذه الجائزة الرفيعة المستوى للعام الثاني على التوالي، يعتبر تأكيداً لريادته لقطاع الصيرفة الإسلامية في الكويت، وتتويجاً لجهوده المستمرة في تقديم أفضل الخدمات والمنتجات المصرفية المبنية على تعاليم الشريعة الإسلامية السمحاء.

وأشار إلى النمو المستمر والنوعي في مؤشرات «المتحد» خلال العامين الماضيين، يعكس سرعة ملحوظة في التطوير والتوسع والتميز في توفير حلول مالية متكاملة وطرق مصرفية حديثة، أدت إلى زيادة كبيرة في قاعدة المتعاملين، وارتفاع معدلات نسبة رضا العملاء.

وأوضح المضف أن «المتحد» يعمل بكل ما أوتي من جهد لتقديم نموذج مالي إسلامي قادر على تلبية احتياجات العملاء، ومواكبة كل ما هو جديد في عالم الصيرفة، مؤكداً أن الخطوات والخطط التي قامت بها إدارة البنك من خلال العمل على تحسين الخدمات والمنتجات المبتكرة المقدمة لعملائه، والاهتمام بانتقاء الموظفين المتميزين، واستمرار تدريبهم وتنمية مهاراتهم الوظيفية، فضلاً عن الاهتمام بتكنولوجيا المعلومات وتطويرالفروع وزيادة انتشارها الجغرافي. وأضاف أن هذه الخطة نجحت في جعل التعامل مع «المتحد» تجربة مصرفية فريدة، وأن يصبح البنك الوجهة المفضلة للعملاء ومصدرا لراحتهم وثقتهم.

واعتبر أن ثقة العملاء هي المحرك الرئيسي لهذا النجاح، مشيداً بالجهود الحثيثة لفريق العمل في البنك، والتي تضافرت من أجل نيل هذه المكانة كأفضل بنك إسلامي في الكويت للعام الثاني على التوالى، إذ يعد فوزه بهذه الجائزة تتويجاً لنجاحاته السابقة، وتقديراً لمسيرة التميز والالتزام التي ينتهجها في تقديم خدماته المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، التي تتسم بتبني أفضل التطبيقات والممارسات العالمية في توفير خدمة مصرفية موثوقة لعملائه سواء من الأفراد أو الشركات. وأكد المضف أن «المتحد» سيواصل مسيرته الناجحة والتي قادته خلال أكثر من ٧٢ عاماً إلى سلسلة من الإنجازات، مشيراً الى أن المتتبع لنشاطات البنك وتطوره، يلحظ التقدم الملموس على كافة الأصعدة، معرباً عن تفاؤله بمستقبل البنك فى ظل النمو المطرد، الذي تشهده الصيرفة الإسلامية في العالم.

الراي – ١٦ يونيو ٢٠١٤

## " أبوظبي الاسلامي" أفضل مصرف "إسلامي" في الإمارات

أعلن مصرف أبوظبي الإسلامي، اليوم عن فوزه بجائزة أفضل مصرف إسلامي في دولة الإمارات لعام ٢٠١٤، من مجلة "ذا بانكر"، وذلك تقديراً للنمو السريع الذي يشهده المصرف، وتميزه في مجال خدمة العملاء وجودة المنتجات والخدمات التي يقدمها.

من جانبه قال طراد المحمود، الرئيس التنفيذي لمصرف أبوظبي الإسلامي وفقا للبيان الصحفى الذى حصلت "مباشر" على نسخة منه : فقد "نجح مصرف أبوظبي الإسلامي في مواصلة نموه وتوسعه، وهو أمر مهم بالنسبة لنا ولشركائنا.




وأضاف ،تتبع أهمية حصولنا على هذه الجائزة من كونها تؤكد أننا نسير على الطريق الصحيح سواءً على صعيد الخدمات التي نقدمها محلياً في دولة الإمارات أو خارجها. وقد حققنا تقدماً مهماً خلال السنوات الماضية في عروضنا وأدائنا المصرفي وجودة الخدامات التي نقدمها لعملائنا. ولم ينعكس أداؤنا القوي على النتائج الجيدة التي حققناها فحسب، بل تجلى واضحاً في زيادة عدد عملائنا في دولة الإمارات بنسبة ١٤٪ خلال عام ٢٠١٣، فضلاً عن النمو الكلي للمصرف الذي تعزز خلال هذا العام باستحواذه على عمليات الخدمات المصرفية للأفراد من 'باركليز' في دولة الإمارات، في خطوة ستمكننا من توسيع قاعدة عملائنا من الوافدين".

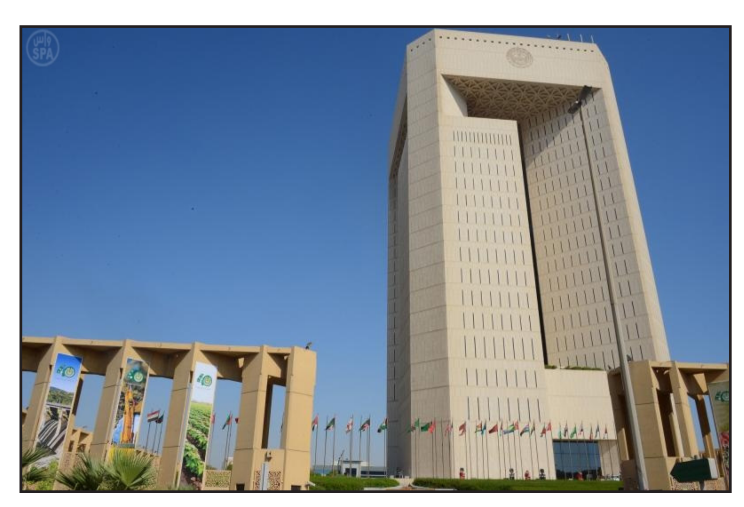
وأضاف قائلاً: "أظهرت دراسة حديثة تم إجراؤها مؤخراً بتكليف من مصرف أبوظبي الإسلامي في خمس دول مختلفة شملت الإمارات، أن خدماتنا تلبي المتطلبات التي يبحث عنها العملاء الذين يفكرون في التعامل مع مصرف إسلامي، ومن بينها التواصل بلغة سهلة وتبسيط العمليات المصرفية والأخذ بعين الاعتبار مصالح العملاء والوفاء بالوعود والالتزام بالقيم الأخلاقية وأعلى درجات الشفافية والوضوح في كافة التعاملات".

وتضاف هذه الجائزة إلى سلسلة الجوائز العديدة التي حصل عليها المصرف مؤخراً ومن بينها جائزتي "أفضل مصرف إسلامي في منطقة الشرق الأوسط"، و"أفضل مصرف إسلامي في دولة الإمارات" من مجلة "يوروموني" وجائزتي "أفضل مصرف إسلامي في دولة الإمارات" و"أفضل صفقة تمويل مشترك للعام" من مجلة "إسلاميك فاينانس نيوز"، كما فاز مؤخراً بجائزة "أفضل مصرف إسلامي في دولة الإمارات" للسنة الخامسة على التوالي من مجلة "إيميا فاينانس" المختصة بالشؤون المالية.

مباشر للمعلومات – ١٦ يونيو ٢٠١٤



## "البنك الإسلامي للتنمية": أربعون عاماً من الانجازات والتميز



حقق البنك الإسلامي للتنمية خلال الأربعين عاماً الماضية نجاحاً مميزاً على مختلف الأصعدة، حيث ارتفع عدد الدول الأعضاء من ( ٢٢ ) دولة عند التأسيس إلى ٥٦ دولة عضواً في آسيا وأفريقيا وأوروبا وأميركا الجنوبية، أولى خلالها عناية خاصة بالدول الأعضاء وبتنمية المجتمعات المسلمة في الدول غير الأعضاء بالبنك من خلال تقديم المساعدات اللازمة لتمكينها من تحقيق قدر من النمو الاقتصادي والتقدم الاجتماعي .

ويشترط البنك للانضمام إليه أن تكونَ الدولةُ المرشَّحةُ لذلك عضواً في "منظمة التعاون الإسلاميّ"، وتسدِّدَ القسطَ الأوّلَ من الحدّ الأدنى من اكتتابها في أسهم رأسمال "البنك" ، وتقبل ما قد يقرره مجلس المحافظين من شروط وأحكام ، فيما ارتفع رأسمال البنك المصرح به من ٢ مليار دينار إسلامي "نحو ٣ مليار دولار أمريكي" إلى ١٠٠ مليار دينار إسلامي " نحو ١٥٠ مليار دولار أمريكي" .

ويتخذ البنك من محافظة جدة بالمملكة العربية السعودية مقرًا رئيسيًا له ، وله أربعة مكاتب إقليمية في الرباط (عاصمة المملكة المغربية) وكوالالمبور (عاصمة ماليزيا) وألمآتي (إحدى مدن قازاخستان) وداكار (عاصمة السنغال) ، كما يتعامل "البنك" بالسنة الهجرية (القمرية) سنةً مالية له ، ويعد الدينار الإسلامي الوحدة الحسابية له وهو يعادل وحدة من وحدات حقوق السحب الخاصة لدى "صندوق النقد الدوليّ" .

وأنشىء البنك الإسلاميّ للتنمية كمؤسسة ماليّة دوليّة تطبيقاً لبيان العزم الصادر عن مؤتمر وزراء مالية الدول الإسلاميّة، الذي عُقد في ذي القعدة ١٣٩٣هـ (ديسمبر ١٩٧٣م) بمدينة جدّة ، كما عُقِد الاجتماع الافتتاحيّ لمجلس المحافظين في رجب ١٣٩٥هـ (يوليو ١٩٧٥م) ، وبدأ أنشطته رسميّاً في ١٥ شوّال ١٣٩٥هـ (٢٠ أكتوبر ١٩٧٥م).

وأوضح تقرير صادر عن البنك بمناسبة احتفاله بمرور ٤٠ عاما على إنشائه أن البنك نماء خلال تلك الفترة من مؤسسة واحدة ليصبح مجموعة مؤسسات متكاملة الوظائف والنشاطات تضم بجانب البنك " المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، والمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، والمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص، والمؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة" .

وأبان التقرير أن إجمالي التمويلات التي قدمتها المجموعة حتى تاريخه وصلت أكثر من ١٠٠ مليار دولار أمريكي، وتوطدت علاقات مجموعة البنك مع الدول الأعضاء من خلال العديد من البرامج والمبادرات وخلق شراكات حقيقية مع تلك الدول، وقد أسهم كل ذلك في حصول البنك على أعلى التصنيفات الائتمانية (AAA) على مدار الأعوام الاثنى عشر الماضية.

وأفاد التقرير أنه تم إدراج البنك الإسلامي للتنمية على أنه مؤسسة مالية متعددة الأطراف ذات درجة مخاطر " صفر " من قبل كل من لجنة "بازل" للإشراف المصرفي في عام ٢٠٠٤م والبرلمان الأوروبي في عام ٢٠٠٧م مما يفتح المجال واسعا أمام البنك لتعبئة الموارد المالية اللازمة من أسواق المال العالمية وبأقل تكلفة ممكنة خاصة فيما يتعلق بإصدارات البنك من الصكوك مستقبلا .

وأكد التقرير تطلّع "البنك الإسلاميّ للتنمية" إلى أن يكون، بحلول عام ١٤٤٠هـ (٢٠٢٠م)، بنكاً إنمائيّاً عالميَّ الطراز، إسلاميَّ المبادئ؛ وأن يكون قد أسهم كثيراً في تغيير وجه التنمية البشريّة الشاملة في العالَم الإسلاميّ ، حيث تتمثل رسالته في النهوض بالتنمية البشريّة الشاملة، ولا سيما في المجالات ذات الأولويّة وهي "التخفيف من وطأة الفقر، والارتقاء بالصحة، والنهوض بالتعليم، وتحسين الحوكمة، وتحقيق الازدهار للشعوب" .

أرقام – ١٧ يونيو ٢٠١٤

## المغرب تقر قانوناً يسمح بعمل البنوك الإسلامية للمرة الأولى

وافقت لجنة المالية والتنمية الاقتصادية بالبرلمان المغربي، على قانون، ينظم عمل البنوك الإسلامية، لأول مرة في تاريخ البلاد، ليتم إخضاع هذه النوعية من الأنشطة المصرفية لرقابة أعلى هيئة دينية رسمية في البلاد، ورفع تقرير سنوي بمدى مطابقة الخدمات لأحكام الشريعة. وصادقت اللجنة، على مشروع القانون، الذي يتضمن فصلا خاصا، عن البنوك الإسلامية تحت اسم "البنوك التشاركية".

ويسمح قانون "البنوك التشاركية"، لجميع البنوك العاملة في المغرب، بتقديم خدمات مصرفية إسلامية، مثل المرابحة، والمضاربة، والإجارة، والمشاركة، وأي معاملات تتفق مع تعليمات المجلس العلمي الأعلى، أعلى مؤسسة دينية بالمغرب.

وقال عبد السلام بلجي، عضو لجنة المالية والتنمية الاقتصادية عن تجمع الغالبية، في تصريحات لوكالة الأناضول، إن من بين التعديلات التي أدخلت على القانون الجديد، إضافة نوعين من العقود، وهما السلام، والاستصناع.

وأضاف بلجي، أن هذين النوعين من العقود وضعا، لملائمة البيئة المغربية، ودعم الحرفيين، خاصة العاملين منهم في المشروعات الصناعية التقليدية والفلاحة (الزراعة). وأشار إلى أنه يحق لأي بنك عادي أن يقدم خدمات مصرفية إسلامية لعملائه.

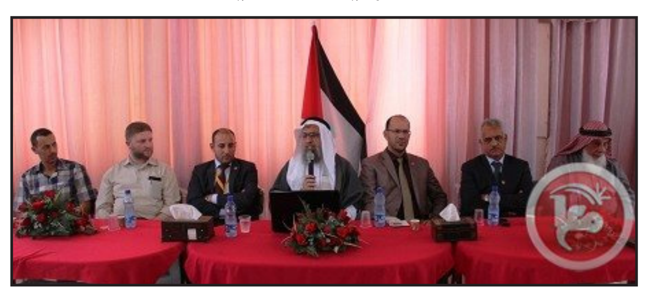
ودعا القانون، البنوك الإسلامية، إلى ضرورة تشكيل لجنة تدقيق، تنحصر مهامها في "ضمان الالتزام بتطبيق الآراء الصادرة عن المجلس العلمي الأعلى، وهو أعلى هيئة دينية رسمية في البلاد (يرأسها العاهل المغربي).

ويتولى محافظ البنك المركزي المغربي، تحديد شروط ونظام عمل لجنة التدقيق، ويجب على البنوك الإسلامية المنتظرة أن ترفع له، تقريرا سنويا حول مطابقة نشاطاتها للشريعة الإسلامية. وكان إدريس الأزمي الإدريسي، وزير الميزانية المغربي، قال لدى تقديمه لمشروع القانون أمام البرلمان في مايو/أيار الماضي، إن البنوك الإسلامية لن تستفيد من أي امتيازات، وأن البنك المركزي سيعاملها، على قدم المساواة مع البنوك التقليدية.

ومن أجل حماية المودعين لدى البنوك الإسلامية، نص مشروع القانون على إطلاق "صندوق ضمان ودائع البنوك التشاركية"، الذي سيضمن تعويض المودعين لديها في حال عدم توفر الودائع، أو المال القابل للسحب، على أن يجوز لهذا الصندوق، على وجه الاحتياط والاستثناء، أن يقدم لبنك تشاركي (إسلامي) في حالات الأزمات، وفي حدود موارده، مساعدات قابلة للإعادة، ويقوم بالمساهمة في رأس ماله.

العربي الجديد – ١٨ يونيو ٢٠١٤

## البنك الاسلامي الفلسطيني ينظم ورشة عمل حول المصرفية الاسلامية



تحت شعار "وقفات مع المصارف الاسلامية"، نظم البنك الاسلامي الفلسطيني، ورشة عمل حول المصرفية الاسلامية في جمعية رعاية الأيتام الخيرية في أريحا، بحضور فضيلة مفتي أريحا الشيخ الدكتور محمد سليمان، ورئيس جمعية رعاية الايتام والمحتاجين الخيرية بأريحا الشيخ جبر حرب، ووفد من ادارة البنك الاسلامي الفلسطيني يترأسه سماحة رئيس هيئة الرقابة الشرعية في البنك الاستاذ الدكتور حسام الدين عفانة، وبمشاركة حشد من أئمة المساجد والخطباء وعدد من الواعظات في محافظة أريحا والأغوار.

وافتتحت الورشة بتلاوة آيات من الذكر الحكيم تلاها القائم بأعمال قاضي أريحا الشرعي فضيلة الشيخ الأستاذ عمر السرطاوي.

وتحدث الدكتور حسام الدين عفانة عن نشأة البنوك الإسلامية في العالم، موضحاً أهم ما يميز عمل البنوك الإسلامية عن البنوك الأخرى، باعتبار البنوك التجارية( الربوية) تاجر ديون، وحسب دراسات بيّنت ان اكثر من ٧٠٪ من موارد البنوك التجارية من الفائدة في الاقراض والاقتراض، وأن المال يولد المال، على عكس المصرفية الاسلامية حيث يجتمع العمل والمال ويتفاعلان معاً لينتج الربح الحلال وان البنوك الاسلامية تقوم بعمليات البيع والشراء والايجار والتملك والمضاربة وفق قواعد واحكام الشرع الحنيف، وأكد عفانة أن البنوك الاسلامية لاتعمل من فراغ بل لديها أنظمة تضبط نشاطاتها وفق أحكام الشريعة الاسلامية السمحاء.

وأضاف عفانة "ان المصرفية الاسلامية نمت بشكل أكبر من البنوك التجارية "الربوية" حيث بلغت نسبة النمو في المصارف الاسلامية ٢٥٪ والبنوك التجارية ٨٪. ودعا عفانة أئمة المساجد الى تثقيف الناس وتوعيتهم بالمصرفية الاسلامية والتي انتشرت على مستوى العالم أجمع.من جانبه، رحب الشيخ جبر حرب بالحضور، مثمناً دور البنك الاسلامي الفلسطيني في توعية الجمهور بالمصرفية الاسلامية.كما أكد فضيلة مفتي اريحا الشيخ الدكتور محمد سليمان على أهمية الدور الذي تقوم به المصارف الاسلامية في تدعيم الاقتصاد وخلق فرص العمل وفتح المجال أمام الجمهور لتنمية أموالهم بالحلال سواء عند فتح الحسابات الاستثمارية أو عند حصولهم على التمويلات المتوافقة مع احكام الشرع الحنيف.

وتأتي هذه الورشة ضمن سلسلة ورشات عمل عن الصيرفة الاسلامية التي سيعقدها البنك الإسلامي الفلسطيني للأئمة والخطباء بالتعاون مع وزارة الأوقاف والشؤون الدينية.

معا – ٢٤ يونيو ٢٠١٤

## «بيتك»: آسيا تسيطر على ٢٢ في المئة من أصول التمويل الإسلامي

أشار تقرير أصدرته شركة «بيتك للأبحاث» المحدودة التابعة لمجموعة بيت التمويل الكوي تى «بيتك» ان آسيا تمتلك إمكانات هائلة لنمو التمويل الإسلامي، مما يرجحها لتلعب دور المحرك الرئيسي لنمو الخدمات المصرفية الإسلامية في المستقبل القريب، نظرا للإمكانات غير المستغلة في بلدان مثل إندونيسيا وبنغلادش والهند، فضلا عن زيادة تغلغل وانتشار هذه الصناعة في ماليزيا وباكستان.

وأضاف: كانت السيطرة في بادئ الأمر للمنتجات والخدمات المصرفية الإسلامية، ثم وسع التمويل الإسلامي من دائرة العروض التي يقدمها حول العالم ليغطي أسواق التأمين وأسواق رأس المال المتوافقة مع الشريعة الإسلامية(والتي تشمل بشكل رئيسي الصكوك وإدارة الصناديق الإسلامية). وبعد تحقيق التمويل الإسلامي لمعدلات جوهرية من النمو في جميع قطاعاته في آسيا، وكما في نهاية ٢٠١٣، بلغ مجموع أصول التمويل الإسلامي في المنطقة ٣٩١,٢ مليار دولار بما يساوي ٢٢٪ من أصول التمويل الإسلامي في جميع أنحاء العالم. وتتميز مكونات التمويل الإسلامي في آسيا بأنها ذات طبيعة متوازنة بشكل مميز – وبخاصة بين قطاعات الخدمات المصرفية الإسلامية والصكوك – حيث تحتل الخدمات المصرفية الإسلامية نحو ٤٩٪ من إجمالي أصول التمويل الإسلامي في آسيا يليها الصكوك بنسبة ٤٥٪ ثم الصناديق الإسلامية بنسبة ٥٪ وأخيراً التكافل بنسبة ١٪.

ومن الجدير بالذكر أن ماليزيا تلعب دور القائد لهذه الصناعة في المنطقة، بل إن ماليزيا هي الرائدة عالمياً في صناعة التمويل الإسلامي، خصوصا في مجالات مثل الخدمات المصرفية الإسلامية والصكوك والصناديق الاستثمارية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، ويمثل القطاع المصرفي الإسلامي في البلاد الآن نحو ٢٥,٧٪ من إجمالي أصول النظام المصرفي في ماليزيا. كما تقود ماليزيا أسواق الصكوك العالمية، حيث تمثل ما نسبته ٦٣٪ من إصدارات الصكوك الجديدة و ٥٨,٨٪ من الصكوك العالمية القائمة كما في الربع الأول من ٢٠١٤. كما إن هناك ٢٨٧ صندوقاً إسلامياً تتخذ من ماليزيا مقراً لها، وهو أكبر عدد من الصناديق تجتمع في بلد واحد.

وواصل نمو الأصول في القطاع المصرفي الإسلامي الماليزي تفوقه على نظيره في القطاع المصرفي التقليدي، وذلك بعد أن شهد معدلات نمو تتكون من رقمين (في خانة العشرات). ففي عام ٢٠١٣، نما قطاع الخدمات المصرفية الإسلامية بنسبة ١٦,٥٪ ليمثل ٢٥,٧٪ من إجمالي أصول النظام المصرفي الماليزي الكلي



ليصل إلى ٥٥٦ مليار رينجيت كما في نهاية ٢٠١٣. وفي الفترة ما بين عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٣، نمت اصول القطاع المصرفي الإسلامي بمعدل نمو سنوي مركب قدره ١٦,٤٪. وفي المقابل، نمت أصول النظام المصرفي العام في البلاد بمعدل نمو سنوي مركب قدره ٨,٨٪ خلال الفترة نفسها. ونما إجمالي عمليات التمويل من قبل القطاع المصرفي الإسلامي بمعدل نمو سنوي مركب قدره ١٨,٧٪ وهو معدل صحي للغاية، وذلك ما بين ٢٠٠٩ و ٢٠١٣ أيضاً، وكان التمويل يتم بصورة أساسية باستخدام الودائع. ويعد ارتفاع معدل السيولة في السوق من الركائز الأساسية لنمو التمويل الإسلامي. ونما إجمالي ودائع البنوك الإسلامية في ماليزيا بمعدل نمو سنوي مركب قدره ١٦,٦٪ خلال الفترة نفسها، وبلغ إجمالي الودائع الإسلامية ٤٣٦,٣ مليار رينجيت (١٣٢,٩٦ مليار دولار) كما في نهاية ٢٠١٣، بمعدل نمو سنوي قدره ١٣٪ للسنة.

وتتمتع ماليزيا بشهرة عالمية كقائد للنمو وأحد البلدان المحفزة لسرعة نمو قطاع الصكوك ضمن صناعة التمويل الإسلامي. وتحافظ سوق الصكوك الماليزية على صدارتها باعتبارها أكبر موطن لإصدارات الصكوك منذ الانطلاق الرسمي لإصدارات الصكوك في بداية ٢٠٠١ وحتى الوقت الراهن. وفي الفترة ما بين ٢٠٠٨ والربع الأول من ٢٠١٤، حافظت الصكوك الماليزية القائمة على استحواذها على نسبة تتراوح ما بين ٥٨٪ إلى ٦٣٪ من الصكوك العالمية القائمة خلال تلك الفترة. أما من حيث الحجم، فقد نمت الصكوك الماليزية القائمة بمعدل سنوي مركب نسبته ٢٠,٦٥٪ بين عامي ٢٠٠٨ و٢٠١٣. وحتى الوقت الراهن، تنفرد سوق الصكوك الماليزية بكونها السوق الوحيدة التي تتجاوز الصكوك القائمة فيها حاجز الـ ١٠٠ مليار دولار بفارق كبير عن المركز الثاني الذي تشغله المملكة العربية السعودية، والتي تبلغ الصكوك القائمة فيها ٤٢,٣ مليار دولار كما في الربع الأول من ٢٠١٤.

السبيل – ١٨ يونيو ٢٠١٤

## لوكسمبورج تعدل مشروع «قانون للصكوك»



عادت خطة لوكسمبورج لإصدار سندات إسلامية "صكوك" إلى مسارها بعد توقف استمر ثلاثة أشهر بعدما قدمت الحكومة مشروع قانون معدلا إلى مجلس الدولة وهو الجهاز الذي يقدم المشورة للسلطة التشريعية في البلاد.

ووفقاً لـ "رويترز"، فإن لوكسمبورج الحاصلة على تصنيف (إيه إيه إيه) تتطلع لإصدار صكوك سيادية على غرار بريطانيا حيث يسعى البلدان إلى تعزيز حضورهما في مجال التمويل الإسلامي لجذب مزيد من الاستثمارات من دول الخليج الغنية.

وقال جاي أرنت عضو مجلس النواب وهو المجلس التشريعي في لوكسمبورج: إن اللجنة المالية ناقشت مشروع القانون المقترح أول أمس وسيتم إرساله إلى مجلس الدولة لمراجعته، وبعد أن يأتينا الرأي الثاني لمجلس الدولة سيتم التصويت على التقرير النهائي، مضيفا أنه لا يوجد حتى الآن نطاق زمني لهذا التصويت.

ويسمح مشروع القانون المقترح للحكومة بتوريق ثلاثة أصول حكومية لضمان إصدار صكوك قيمتها ٢٠٠ مليون يورو "٢٧٥ مليون دولار"، وكان المجلس بحث مشروع القانون في آذار(مارس) وأثار أسئلة من بينها الجدوى الاقتصادية لإصدار الصكوك والحاجة إلى مزيد من الوضوح على صعيد المعاملة الضريبية.

وطلب المجلس تبريرا مقنعا للحاجة إلى الصكوك كأداة تمويل أنسب من السندات التقليدية في ضوء التكاليف الإضافية لإقامة مجلس شرعي لضمان الالتزام بالشريعة الإسلامية.

وفي الأسبوع الماضي فوضت الحكومة البريطانية ٥ بنوك لترتيب إصدار صكوك قيمتها ٢٠٠ مليون جنيه استرليني "٣٣٦ مليون دولار" قد يتم إطلاقه في الأسابيع القادمة بناء على أوضاع الصكوك، لتصبح بذلك أول حكومة غربية في العالم تصدر سندات إسلامية.

وقالت وزارة المالية البريطانية: إن الصكوك قد تصدر في الأسابيع القادمة وفقا لظروف السوق، فيما ذكرت البنوك المرتبة للإصدار أن حملة الترويج للصكوك بدأت في ١٧ حزيران (يونيو) في جدة وكوالالمبور والرياض ودبي والدوحة وأبو ظبي، واختتمت جولتها في لندن في ٢٠ حزيران (يونيو).

وتعد الصكوك السيادية خطوة محورية في مساعي ديفيد كاميرون رئيس الوزراء البريطاني الرامية لتعزيز مكانة لندن كمركز رائد للتمويل الإسلامي مع احتدام المنافسة مع مراكز مالية في آسيا والشرق الأوسط.

وستصدر الصكوك قبل إصدارات مماثلة مزمعة في لوكسمبورج وهونج كونج وجنوب إفريقيا التي تحرص جميعا على تنويع مصادر تمويلها والاستفادة من السيولة لدى المستثمرين الإسلاميين الذين يزدادون ثراء.

وكانت بريطانيا فوضت بنك "إتش.إس.بي.سي" لترتيب الصفقة وأضافت إليه ٤ بنوك أخرى هي "بروة" في قطر، و"سي.آي.إم.بي" في ماليزيا، و"أبو ظبي الوطني"، و"ستاندرد تشارترد"، وستقوم الصكوك على صيغة عقد الإجارة، وتضم بريطانيا ستة بنوك إسلامية خالصة وأكثر من ٢٠ مؤسسة تقدم خدمات مالية متوافقة مع الشريعة.

في سياق آخر، تدرس مؤسسة "التمويل الدولية" المشرفة على قروض البنك الدولي إلى القطاع الخاص العودة إلى سوق السندات الإسلامية. وقال مؤيد مخلوف مدير المؤسسة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا: إن القيام بإصدار صكوك مازال في مراحله المبكرة من النقاش لكن من المرجح أن يكون في السنة المالية ٢٠١٥ التي تبدأ الشهر القادم. وكان أحدث إصدار صكوك للمؤسسة التي تعمل على تنشيط الاستثمار الخاص في الدول النامية قيمته ١٠٠ مليون دولار لأجل ٥ سنوات بيع في ٢٠٠٩ وأدرج في بورصتي دبي والبحرين.

وباعت المؤسسة صكوكا للمرة الأولى عام ٢٠٠٤ في ماليزيا بإصدار قيمته ٥٠٠ مليون رنجيت "١٥٥ مليون دولار بالسعر الحالي" لأجل ثلاث سنوات، وأفادت متحدثة باسم قسم الخزانة أن المؤسسة لم تفوض حتى الآن أي بنوك لترتيب إصدار صكوك.

أخبار الواقع – ٢٤ يونيو ٢٠١٤

## "الإثمار" يفوز بجائزة ماستركارد عن أسرع نمو لإصدار بطاقات الخصم في البحرين

قامت شركة ماستر كارد أمس بمنح جائزة لبنك الإثمار، بنك التجزئة الإسلامي الذي يتخذ من البحرين مقراً له، تقديراً على تحقيقه أسرع معدل نمو لبطاقات الخصم من ماستركارد في المملكة.

وقد قام رئيس قسم الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لشركة ماستركارد راغو مالهوترا بتسليم الجائزة إلى الرئيس التنفيذي لبنك الإثمار أحمد عبدالرحيم في المقر الرئيسي للبنك بمنطقة السيف. كما حضر الحفل أيضاً نائب رئيس ماستركارد ومدير تطوير أعمال الشركة في المملكة العربية السعودية والبحرين سومو روي ومن جانب بنك الإثمار حضر كل من المدير التنفيذي للعمليات رافيندرا كوت ومدير عام إدارة الأعمال المصرفية الخاصة والأفراد عبد الحكيم المطوع ومساعد المدير العام، رئيس الخدمات المصرفية للأفراد محمد جناحي وعدد من أعضاء الفريق الإداري للبنك.

وقال عبدالرحيم إن بنك الإثمار ملتزم ليصبح البنك الإسلامي الأفضل ونحن نعمل على مواصلة تطوير تجربة عملائنا المصرفية، ولطالما كانت شراكتنا مع ماستر كارد فعالة على نحو خاص لتحقيق هذا الأمر وقد ساعدتنا على تقديم حلول مصرفية إسلامية مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات عملائنا.

وأضاف وكنتيجة لذلك، فإن بنك الإثمار الآن لديه بطاقات الخصم من ماستر كارد الأسرع نمواً في المملكة وهو ما يعني الأكثر نمواً من حيث عدد الزبائن وهذا يعد إنجازاً يدعونا جميعاً للفخر به.

ومن جانبه قال مالهوترا: إن هذه الجائزة بمثابة تقدير خاص على نمو بطاقات الخصم من ماستركارد لبنك الإثمار بشكل استثنائي وتؤكد على نجاح نمو البنك كمؤسسة مالية في مجال التجزئة الإسلامية، ونحن نشعر ببالغ الفخر بشراكتنا مع بنك الإثمار منذ مدة طويلة ويسرني أن أكون متواجداً هنا للاحتفال بنجاحه المستمر.

وخلال العام المنصرم قام بنك الإثمار بإعلان تحالفه الاستراتيجي مع ماستر كارد لتوسيع عروض بطاقات الخصم للبنك وقام بإطلاق بطاقتين جديدتين للخصم من مجموعة بطاقات الخصم المتميزة لماستركارد. وقد كانت البطاقتين ماستر كارد ديبت بلاس




وماستر كارد بريميير من بنك الإثمار- أول مجموعة إسلامية لبطاقات الخصم من ماستركارد في البحرين.

وفي وقت سابق من هذا العام، قام بنك الإثمار بتقديم مجموعة متكاملة من بطاقات ائتمانية جديدة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية من ماستركارد. إن البطاقات الائتمانية الجديدة التي تم تصميمها لتلبية المتطلبات المحددة لعملاء بنك الإثمار، قد تم إطلاقها كجزء من التزام البنك بالاستماع إلى عملائه وتلبية توقعاتهم والوفاء بها.

وقد تم كشف النقاب عن ما مجموعه أربع بطاقات ائتمانية جديدة ماستركارد الذهبية وماستركارد الذهبية بلس وماستركارد التيتانيوم وماستركارد البلاتينيوم والتي تقدم مجموعة متكاملة من المزايا والعروض.

إن البطاقات الائتمانية الجديدة توفر لعملاء بنك الإثمار تأمينا تكافليا مجانيا على السفر بالإضافة إلى مزايا تشمل على سبيل المثال حدا أدنى للسداد ٥ في المائة فقط من الرصيد الختامي خلال ٢٥ يوماً من تاريخ إصدار كشف الحساب. وتوفر البطاقات الائتمانية أيضاً دخولا فوريا لدى أكثر من ٢,٥ مليون جهاز صراف إلى كما أنها مقبولة لدى أكثر من ٣٥,٩ مليون محل حول العالم. بالإضافة إلى ذلك، فإن بنك الإثمار يوفر بطاقات إضافية لأفراد الأسرة المباشرين لحامل البطاقة الأساسي، وكذلك تخفيضات حصرية عبر ماستركارد ودخول مجاني لصالات رجال الأعمال في بعض المطارات لحاملي بطاقتي التيتانيوم والبلاتينيوم. وتتوفر بطاقة ماستركارد البلاتينيوم الائتمانية حصرياً لأعضاء البريميير في بنك الإثمار.

إن الحلول المصممة لكل من بطاقتي الائتمان والخصم لبنك الإثمار تؤكد التزام البنك لمواصلة تطوير عملياته في التجزئة المصرفية. كما أن جائزة ماستركارد الأخيرة واختيار بنك الإثمار كونه لديه بطاقات الخصم من ماستركارد الأسرع نمواً في البحرين هو مؤشر آخر على أن جهود البنك تؤتي ثمارها بشكل واضح.

أخبار الخليج – ٢٣ يونيو ٢٠١٤

تأليف: هبة مرهف الجزماتي     رسوم: نور مرهف الجزماتي

# إتقان العمل

أتى اليوم الذي يحبه بعض الطلاب، ويكرهه البعض الآخر هو يوم استلام النتائج.



ذهبت وصديقاتي لنستلم النتائج.
استلمنا واحدة تلو الأخرى وإذا نحن جميعنا بالابتسامة العريضة، والوجه البشوش فرحاً بنتائج جهدنا .



راما : أصغوا يا فتيات .. أليس بصوت بكاء خفيف؟
حلا : نعم.. لنتبع الصوت، ونكتشف المصدر راما : هنا هنا ..



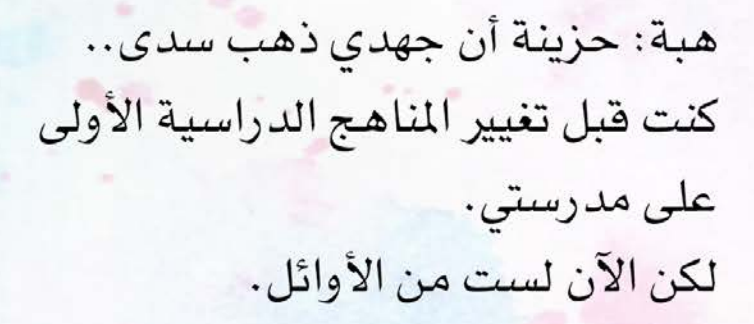
أليست هذه الفتاة اسمها هبة؟

حلا: أعتقد ذلك

راما: مرحباً.. أنا اسمي راما وهذه حلا

هبة: أهلاً وسهلاً، وأنا اسمي هبة

حلا: هل يمكنني معرفة سبب بكائك؟



هبة: حزينة أن جهدي ذهب سدى..

كنت قبل تغيير المناهج الدراسية الأولى

على مدرستي.

لكن الآن لست من الأوائل.



مع أنني قد درست كل شيء، وحفظته

كأني أقرأ من الكتاب.

حلا: يا صديقة إن طريقة دراستك لا

تتلاءم مع المناهج الدراسية هذه لأن

المناهج الجديدة تعتمد على فهم،

وإدراك الطالب.

أما المناهج قبل التغيير فهي كانت

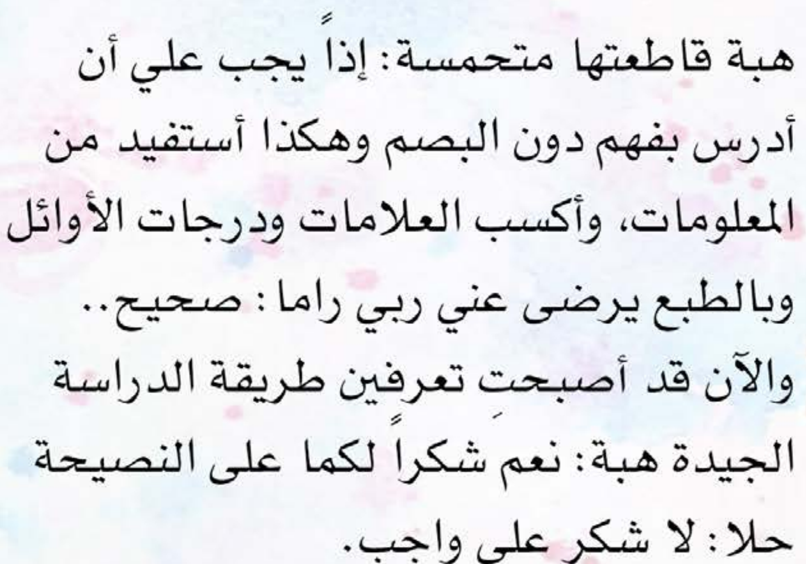
تعتمد على التلقين.



هبة: ما هو التلقين!؟

راما: هو الحفظ دون الفهم وبالطبع إذا درستِ بالتلقين، فإنك ستنسين المعلومة ولو بعد حين. أما فهم المعلومة سيبقى عالقاً في ذهنك

حلا: وكما قال رسول اللّه صلى اللّه عليه وسلم: "إن اللّه يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه.





هبة قاطعتها متحمسة: إذاً يجب علي أن أدرس بفهم دون البصم وهكذا أستفيد من المعلومات، وأكسب العلامات ودرجات الأوائل وبالطبع يرضى عني ربي راما: صحيح.. والآن قد أصبحتِ تعرفين طريقة الدراسة الجيدة هبة: نعم شكراً لكما على النصيحة حلا: لا شكر على واجب.

# منتدى أخبار الاقتصاد الإسلامي العالمية
# GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS NEWS




يمكنكم زيارة المنتدى على هذا الرابط:

https://plus.google.com/u/0/communities/113391410978514733116




المجلس العام للبنوك
والمؤسسات المالية الإسلامية
CIBAFI

# المركز الدولي للتدريب المالي الإسلامي

الشهادت والدبلومات والبرامج التدريبية التي يقدمها المركز :

- شهادة المصرفي الإسلامي المعتمد
- شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في:
  - الأسواق المالية
  - التجارة الدولية
  - التأمين التكافلي
  - التدقيق الشرعي
  - المحاسبة المالية
  - الحوكمة والامتثال
  - إدارة المخاطر
  - التحكيم
- الدبلوم المهني في:
  - التمويل الإسلامي
  - المحاسبة المصرفية
  - التدقيق الشرعي
  - إدارة المخاطر
  - التأمين التكافل
  - العمليات المصرفية
- برنامج الماجستير:
  - الماجستير المهني التنفيذي في المالية الإسلامية
- البرامج الأخرى:
  - الدكتوراه في إدارة الأعمال بالتعاون مع جامعة أوتارا ماليزيا.
  - الدكتوراه في المالية الإسلامية بالتعاون مع جامعة آسيا.
  - ماجستير إدارة أعمال بالتعاون مع جامعة آسيا.
  - الماجستير المهني في المالية الإسلامية بالتعاون مع جامعة تونس ١ .

P.O.Box : 24456 Bahrain - E-mail: taining@cibafi.org
Tel : 0097317357306 - Fax: 0097317324902 -0097317357307
www. cibafi.org

التعاون العلمي













